

**PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL DAN TINGKAT MARGIN
TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH DALAM PEMBIAYAAN
MURABAHAH PADA BPRS AMANAH INSAN CITA MEDAN**

SKRIPSI

Oleh :

TRI PUSPITA RAHMAWATI

NIM : 53154132

Program Studi

PERBANKAN SYARIAH



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA

MEDAN

2019 / 1440 H

**PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL DAN TINGKAT MARGIN
TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH DALAM PEMBIAYAAN
MURABAHAH PADA BPRS AMANAH INSAN CITA MEDAN**

SKRIPSI

Diajukan Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana (S1) Pada Jurusan
Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Negeri Sumatera Utara

Oleh :

TRI PUSPITA RAHMAWATI

NIM : 53154132



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA

MEDAN

2019 / 1440 H

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul :

PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL DAN TINGKAT MARGIN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBIAYAAN MURABAHAH

Oleh :

TRI PUSPITA RAHMAWATI

Nim. 53154132

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (S.E) Pada Program Studi Perbankan Syariah.

Medan, 01 Juli 2019

Pembimbing 1

Pembimbing II

Dr. Marliyah, MA

NIP. 197601262003122003

Annio Indah Lestari, MM

NIB. 197403092011012003

Mengetahui

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

Zuhrinal M. Nawawi, M.A

NIP. 197608182007101001

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL DAN TINGKAT MARGIN TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BPRS AMANAH INSAN CITA MEDAN”. Tri Puspita Rahmawati, Nim 53154132 Program Studi Perbankan Syariah telah dimunaqosyahkan dalam sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi Dan Binsis Islam UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA pada tanggal 24 Juli 2019. Skripsi ini telah diterima untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah.

Medan, 16 Agustus 2019

Panitia sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Perbankan Syariah
UIN Sumatera Utara

Ketua

Sekretaris

Zuhrinal M. Nawawi, M.A

Tuti Anggraini, MA.

NIP. 197608182007101001

NIP. 197705312005012007

Anggota

1.

2.

Dr. Marliyah, MA

Annio Indah Lestari, MM

NIP. 197601262003122003

NIP. 197403092011012003

3

4

Dr. Hj. Yeni samri Juliati, MA

Kusmilawaty, SE, AK, M. AK

NIP. 197907012009122003

NIP. 198006142015032001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Islam UIN Sumatera Utara

Dr. Andri Soemitra, MA.

NIP. 197605072006041002

ABSTRAK

Tri Puspita Rahmawati (2019) Nim. 53154132. Dengan judul penelitian **Pengaruh Penetapan Harga Jual Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Bprs Amanah Insan Cita Medan**. Dibawah bimbingan Ibu Dr. Marliyah, MA. sebagai Pembimbing Skripsi I dan Ibu Annio Indah Lestari, MM sebagai Pembimbing Skripsi II.

Latar belakang masalah dalam penelitian ini adalah menurunnya jumlah nasabah pembiayaan murabahah ketika penetapan harga jual dan tingkat margin relatif rendah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif. Dan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *slovin* dengan jumlah sampel sebanyak 66 orang mewakili dari 195 orang jumlah keseluruhan populasi. Instrument pengumpulan data menggunakan angket/kuesioner yang diuji validitas, normalitas dan realibilitas. Pada variabel terikat yaitu variabel keputusan pembiayaan murabahah dan variabel bebas yaitu penetapan harga jual dan tingkat margin pada BPRS Amanah Insan Cita Medan.. Teknik analisis data menggunakan regresi linear berganda, uji hipotesis, uji t, uji F, dan koefisien determinasi. Hasil uji t menunjukkan bahwa penetapan harga jual (X_1) berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah (Y) pada BPRS Amanah Insan Cita Medan dengan $t_{hitung} (3,797) > t_{tabel} (1,66940)$. Tingkat Margin (X_2) berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah (Y) pada BPRS Amanah Insan Cita Medan dengan $t_{hitung} (5,829) > t_{tabel} ((1,66940))$. Serta terdapat pengaruh penetapan harga jual dan tingkat margin secara bersama-sama terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan dengan $F_{hitung} (73,043) > (3,14) F_{tabel}$ dan nilai Sig $< 0,05$ ($0,000 < 0,05$). Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,699 atau 69,9%. Hal ini berarti variabel keputusan pembiayaan murabahah dapat dijelaskan oleh penetapan harga jual dan tingkat margin.

Kata Kunci: Penetapan Harga Jual, Tingkat Margin dan Keputusan Pembiayaan Murabahah

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr.Wb

Puji dan Syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“Pengaruh Penetapan Harga Jual Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Bprs Amanah Insan Cita Medan.”** adalah dalam rangka memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN) Jurusan Perbankan Syariah.

Dalam melakukan penulisan skripsi ini, penulis tidak bekerja sendirinya dan dalam penulisan ini juga dibantu, dibimbing dan didukung oleh banyak pihak dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih kepada yang telah membantu penulis selama penulisan skripsi hingga penyelesaian skripsi ini diantaranya :

1. Bapak Prof. Dr. Saidurrahman, M. Ag, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. H. Muhammad Yafiz, M.Ag, selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Ibu Dr. Hj. Nurlaila Harahap, selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
5. Bapak Zuhrial M. Nawawi, M.A, selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
6. Ibu Tuti Anggraini, M.A, selaku Sekretaris Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
7. Ibu Dr. Marliyah, MA, sebagai Pembimbing Skripsi I dan Ibu Annio Indah

Lestari, MM selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan pikiran untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam pembuatan skripsi ini.

8. Terima kasih kepada ayahanda Jayari,SPd dan Ibunda Parsiyah SPd , yang telah memberikan cinta maupun kasih sayangnya yang tiada ternilai, dan tidak ada bosan bosannya selalu memberikan dukungan baik moril maupun materil dan doanya selama ini. Serta Kakak- kakak Tercinta saya ayunda Weni dan Ayunda Jannah.
9. Terimakasih kepada keluarga ATS- TSAQAFAH yang telah mensuport saya dalam segala hal.
10. Terima kasih kepada seluruh sahabat Jurusan Perbankan Syariah (PS-B) angkatan 2015 yang telah membantu dan memberi dukungan kepada penulis serta semua pihak yang tidak disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, hal ini sehubungan dengan keterbatasan waktu, pikiran, tenaga, dan biaya. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik serta saran yang bersifat membangun dari pembaca agar skripsi ini dapat berjalan dengan baik dan bermanfaat bagi ilmu pengetahuan di bidang ekonomi dan perbankan syariah serta dapat berguna bagi pihak-pihak terkait.

Medan, 24 Juli 2019

Yang membuat pernyataan

Tri Puspita Rahmawati
Nim. 53154132

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Batasan Masalah.....	6
D. Rumusan Masalah	7
E. Tujuan Penelitian	7
F. Kegunaan Penelitian	7
G. Sistematika Pembahasan	8
BAB II KAJIAN TEORI	Error! Bookmark not defined.
A. Tinjauan Pustaka	Error! Bookmark not defined.
1. Pembiayaan Murabahah	Error! Bookmark not defined.
2. Keputusan Pembelian	Error! Bookmark not defined.
3. Penetapan Harga Jual	Error! Bookmark not defined.
4. Tingkat Margin (Keuntungan).....	Error! Bookmark not defined.
B. Penelitian Terdahulu.....	Error! Bookmark not defined.
C. Kerangka Berfikir	Error! Bookmark not defined.
D. Hipotesis Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
BAB III METODE PENELITIAN	36
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	36
B. Lokasi Dan Waktu Penelitian.....	36

C. Populasi dan Sampel Penelitian.....	37
D. Sumber Data, Variabel dan Skala Pengukuran	38
E. Teknik Pengumpulan Data dan Instrumen Penelitian	39
F. Definisi Operasional Variabel.....	39
G. Analisis Data	41
BAB IV TEMUAN PENELITIAN	46
A. Gambaran Umum Perusahaan	46
3. Profil PT. BPRS Amanah Insan Cita	46
4. Visi PT. BPRS Amanah Insan Cita	46
5. Misi PT.BPRS Amanah Insan Cita.....	47
6.Permodalan.....	47
7. Produk Perusahaan.	47
B.Deskrip data Penelitian.....	48
C. Hasil Penelitian.....	61
1. Uji Kualitas data	61
2. Uji Asumsi Klasik	65
3. Uji Regresi Linier Berganda	68
4. Uji Hipotesis.....	70
D. Interpretasi Hasil Penelitian.....	75
BAB V PENUTUP	77
A. Kesimpulan.....	77
B.Saran	78
DAFTAR PUSTAKA	79
RIWAYAT HIDUP	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel	Hal
1.1 Data Jumlah Nasabah.....	5
2.1 Penelitian Terdahulu.....	31
3.1 Definisi Operasional	39
4.1 Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	48
4.2 Jumlah Responden Berdasarkan Usia.....	49
4.3 Jumlah Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	50
4.4 Jumlah Responden Berdasarkan Pendidikan.....	51
4.5 Hasil Angket Variabel Penetapan harga Jual	53
4.6 Hasil Angket Variabel Tingkat Margin.....	56
4.7 Hasil Angket Variabel Keputusan pembiayaan Murabahah.....	59
4.8 Hasil Uji Validitas Penetapan harga Jual.....	62
4.9 Hasil Uji Validitas Tingkat Margin.....	63
4.10 Hasil Uji Validitas Keputusan Pebiayaian Murabahah.....	64
4.11 Hasil Uji Reliabilitas Pengembangan Penetapan harga Jual.....	65
4.12 Hasil Uji Reliabilitas Kualitas Tingkat Margin.....	65
4.13 Hasil Uji Reliabilitas Kualitas Keputusan Pembiayaan Murabahah.....	66
4.14 Hasil Uji Multikolinieritas.....	69
4.15 Hasil Uji Regresi Linear Berganda.....	70
4.16 Hasil Uji Determinasi (R^2).....	72
4.17 Hasil Uji Parsial (Uji t).....	73
4.18 Hasil Uji Simultan.....	76

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Hal
2.1 Skema Murabahah.....	11
2.2 Penetapan Harga Jual.....	22
2.3 Rumus Refrensi Margin Keuntungan.....	31
2.4 Krangka Berfikir.....	31
4.1 Persentase Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	49
4.2 Persentase Responden Berdasarkan Usia.....	50
4.3 Persentase Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	51
4.4 Jumlah Responden Berdasarkan Pendidikan.....	52
4.6 Hasil Uji Normalitas.....	67
4.7 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	68

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dengan semakin berkembangnya perbankan syariah saat ini terutama di Indonesia dari tahun ke tahun. Maka dengan hal tersebut pemerintah mengeluarkan UU No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan Syariah, yang menjadi satu kekuatan berdirinya perbankan syariah di Indonesia. Lalu saat ini dengan pertumbuhan yang sangat baik, maka pemerintah mengeluarkan peraturan baru yang dimana untuk memperbarui peraturan yang sebelumnya yaitu UU Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah.

Menurut UU RI No 10 Tahun 1998 tanggal 10 November 1998 yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.¹ dan Tataan Sistem Kelembagaan Keuangan di Indonesia mengalami perubahan secara mendasar. Di antara hasil perubahan tatanan sistem lembaga keuangan syariah antara lain, perbankan islam (bank umum/bank syariah), asuransi takaful, leasing (*ijarah*), pegadaian, syarikat (*rahn*), reksadana syariah dan BMT koperasi syariah.²

Dan dapat disimpulkan bahwa usaha perbankan meliputi tiga kegiatan, yaitu menghimpun dana, menyalurkan dana, dan memberikan jasa bank lainnya. Kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana merupakan kegiatan pokok bank sedangkan memberikan jasa bank lainnya hanya kegiatan pendukung. Kegiatan menghimpun dana, berupa mengumpulkan dana dari masyarakat dalam bentuk

¹ Kasmir, *Dasar Dasar Perbankan Syariah*, (Jakarta: Rajagrafindo persada, 2014) h. 3-4

² Muhammad, *Kebijakan Moneter dan Fiskal dalam Islam*, (Jakarta: Salemba Empat, 2002), h. 93

simpanan giro, tabungan, dan deposito. Biasanya sambil diberikan balas jasa yang menarik seperti, bunga dan hadiah sebagai rangsangan bagi masyarakat. Kegiatan menyalurkan dana, berupa pemberian pinjaman kepada masyarakat. Sedangkan jasa-jasa perbankan lainnya diberikan untuk mendukung kelancaran kegiatan utama tersebut.

Di Indonesia ada 2 sistem perbankan syariah yang berlaku yaitu : (1) Bank dengan system konvensional dan (2) Bank dengan system syariah. Bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah tidak di kenal istilah bunga dalam memberikan jasa kepada penyimpan maupun peminjam. Di bank ini, jasa yang diberikan di sesuaikan dengan prinsip syariah sesuai dengan hukum islam. Yang dimaksud prinsip syariah islam adalah bank yang beropasi berpedomankan Al- Qur'an dan Hadist dengan mengikuti apa yang telah dianjurkan dan apa yang telah dilarang contohnya menjauhi praktik praktik yang mengandung unsur riba. Sebagaimana Allah berfirman dalam kitab Al-Qu'ran surah. Dalam surah Ali-Imran ayat 130 Allah SWT. Berfirman

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً³ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya :

*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.*³

Dengan adanya keberadaan perbankan yang berbasis syariah ini dapat memberikan sumbangsih terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat melalui pembiayaan pembiayaan yang diterapkan pada bank syariah. Keunggulan bank ini terletak pada system bagi hasil pada system operasionalnya.

Perkembangan perbankan syariah tidak hanya dari skala makro misalnya Asuransi Syariah, Pegadaian Syariah, Pasar Modal Syariah. Selain skala makro perkembangan di skala mikro juga mengalami peningkatan misalnya BPR

³ Kementrian Agama, *Al-Qur'anulkarim*, (JKP .Aneka Ilmu,2013), h. 67

Syariah, Koperasi Syariah, dan Baitul mal wa tamwil (BMT). Di kalangan masyarakat menengah kecil.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah atau BPRS adalah Bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Artinya disini kegiatan BPRS jauh lebih sempit di bandingkan dengan kegiatan bank umum.⁴

BPRS merupakan lembaga keuangan syariah yang paling terjangkau serta sarana yang paling mudah untuk memenuhi kebutuhan akan dana pinjaman. Dalam skala mikro, BPRS mampu mengurangi jalannya Bank Konvensional yang menarik dana masyarakat lalu dipinjamkan kepada para konglomerat dan pengusaha besar. Disisi lain, kehadiran BPRS juga membantu mengikis praktek para rentenir ataupun lintah darat yang sudah menjamur dimasyarakat Indonesia.

Sebagaimana dijelaskan dalam ayat Al-Qur'an surat An Nisa ayat 58 yaitu sebagai berikut:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ
النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ خ

“Sesungguhnya Allah menyuruh menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum diantara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil.” ⁵

Bai' al-murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, sehingga penjual harus memberitahu harga pokok dan beberapa keuntungan sebagai tambahan.

Dalam fatwa DSN-MUI No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah dijelaskan bahwa apabila bank menerima permohonan nasabah atas pembelian barang kepada bank, maka bank harus membeli terlebih dahulu barang yang

⁴ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta : kencana, 2004), h. 23-24

⁵ Kementrian Agama, *Al-Qur'anulkarim*, (JKP:CV.Aneka Ilmu,2013), h. 89.

dipesan oleh nasabah tersebut secara sah pada pedagang. Apabila bank hendak mewakilkan pembelian barang kepada nasabah dari pihak ketiga, maka jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip, menjadi milik bank. Selanjutnya, bank menawarkan barang tersebut kepada nasabah dan nasabah harus membelinya sesuai dengan janji yang disepakati karena janji tersebut sifatnya mengikat. Dalam hal ini bank diperbolehkan meminta uang muka kepada nasabah ketika menandatangani kesepakatan awal pemesanan, dimana uang muka ini digunakan untuk menutupi kerugian yang ditanggung oleh bank ketika nasabah menolak membeli barang tersebut.⁶

Bank Syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan *murabahah*, *ijarah*, *ijarah muntahia bit tamlik*, *salam* dan *istishna*. Margin keuntungan merupakan salah satu faktor yang akan diperhatikan nasabah BPRS sebelum mengambil suatu pembiayaan. Jika margin keuntungan yang ditawarkan semakin tinggi, maka daya beli anggota akan semakin rendah.

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan *murabahah*, *salam*, *istishna*, dan *ijarah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada *plafond* pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan⁷.

Dalam penentuan harga jual *murabahah* terdapat *mark-up*/margin. Harga jual bank yang disepakati adalah harga beli dari pemasok ditambah *mark-up* dan biaya-biaya yang timbul dari proses pembelian barang tersebut oleh bank. Bukan saja harga beli bank dari pemasok (*cost price*) yang harus diungkapkan oleh bank kepada nasabah dan disepakati bersama di awal sebelum penandatanganan akad

⁶ Darsono, et al. *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta, Raja Grafindo Persada, 2017), h. 64

⁷ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih Dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), h. 279-280.

murabahah, tetapi juga *markup*/margin harus disepakati di awal sebelum kedua belah pihak menandatangani akad *murabahah*.⁸

berdasarkan yang dapat penulis lihat di PT. BPRS Amanah Insan Cita Medan saat ini, dari penetapan harga jual dan tingkat margin pada BPRS Amanah Insan Cita Medan tergolong kompetitif (terjangkau) dengan tingkat margin yang bersifat kondisional mulai dari 12 % sd 18% berlaku dengan jangka waktu 6 sampai 60 bulan, dan tingkat margin bisa mencapai 5 % jika jangka waktu lebih dari 60 bulan tergantung kesepakatan kedua belah pihak semakin baik nasabah tersebut dalam artian dipercaya bank mampu melunasi pembiayaan, baik dilihat dari sisi agunan, atau dengan melihat riwayat peminjaman terdahulu yang dapat di periksa melalui SLIK. Dan cara ini merupakan strategi Bank untuk menarik minat nasabah melakukan pembiayaan, sehingga jika tingkat margin rendah maka harga jual yang ditetapkan BPRS Amanah Insan Cita juga terbilang murah dan diharapkan dapat meningkatkan jumlah nasabah. Berikut data pengambilan pembiayaan yang ada pada BPRS Amanah Insan Cita Medan dalam tiga tahun terakhir :

Data jumlah nasabah pembiayaan pada PT. BPRS Amanah Insan Cita Medan

Tabel 1.1

Data Jumlah Nasabah

Akad	2016	2017	2018
Murabahah	375	192	195
Mudharabah	11	5	4
Ijarah	13	9	11

Data BPRS Amanah Insan Cita Medan 2019

Jadi pada kesimpulan dari data diatas bisa kita lihat bahwa produk pembiayaan *Murabahah* merupakan produk yang digemari oleh para nasabah, dan

⁸. Sutan, Remi Sjahdeini, *Perbankan Syariah, Produk produk dan aspek-aspek hukumnya*. (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014), h. 212.

dalam tiga tahun terakhir jumlah pembiayaan murabahah sangat menurun yang awalnya pada tahun 2016 mencapai 375 nasabah menurun drastis menjadi 192 nasabah pada tahun 2017, dan hanya meningkat 3 nasabah menjadi 195 nasabah pada tahun 2018 jadi dari fenomena diatas dengan tingkat margin yang kompetitif rendah dan harga jual yang murah pun tidak sepenuhnya dapat meningkatkan minat nasabah untuk mengambil pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan. Dalam hal ini terdapat ketidak sesuaian terhadap teori yang ada.

Dalam pembahasan penelitian ini khususnya produk pembiayaan *murabahah* sebagaimana yang sudah dijabarkan diatas, maka kiranya cukup menarik untuk dikaji, dengan topik “Pengaruh Penetapan Harga Jual Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Bprs Amanah Insan Cita Medan”.

B. Identifikasi Masalah

Permasalahan penelitian yang penulis ajukan dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang sistem pembiayaan murabahah
2. Beralihnya nasabah ke lembaga keuangan konvensional karena tingkat margin yang di ambil bank cukup tinggi.
3. Penentuan tingkat margin yang belum dipahami nasabah
4. Penetapan harga jual masih belum sesuai dengan harapan nasabah
5. Tingkat margin yang ditawarkan yang yang relatif mahal
6. Menurunnya jumlah nasabah pada pembiayaan murabahah.

C. Batasan Masalah

Ruang lingkup dalam penelitian ini adalah terbatas pada penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan. Dari tema tentang pembiayaan *murabahah* ini banyak yang dapat dibahas dari berbagai aspek antara lain dari sisi Prosedur pengajuan akad *murabahah*, prospek perkembangan akad *murabahah*, efektifitas

penyaluran pembiayaan *murabahah* kepada masyarakat dan lain-lain, namun penulis memfokuskan pada pengaruh penetapan harga jual dan tingkat margin.

D. Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang timbul dari latar belakang yang telah dibahas diatas ialah:

1. Apakah terdapat pengaruh penetapan harga jual terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan *murabahah* pada BPRS Amanah Insan Cita Medan?
2. Apakah terdapat pengaruh tingkat margin terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan *murabahah* pada BPRS Amanah Insan Cita Medan ?
3. Apakah terdapat pengaruh pada penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan *murabahah* secara bersamaan pada BPRS Amanah Insan Cita Medan ?

E. Tujuan Penelitian

Untuk penelitian yang akan saya teliti ini, memiliki beberapa tujuan yaitu:

- a. Untuk mengetahui pengaruh signifikan pada penetapan harga jual terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan *murabahah* pada BPRS Amanah Insan Cita Medan .
- b. Untuk mengetahui pengaruh signifikan pada tingkat margin terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan *murabahah* pada BPRS Amanah Insan Cita Medan .
- c. Untuk mengetahui pengaruh signifikan pada penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan *murabahah* secara bersamaan pada BPRS Amanah Insan Cita Medan .

F. Kegunaan Penelitian

Manfaat penelitian itu ditujukan untuk :

- a. Bagi pihak akademisi.

Penelitian ini dapat memberikan inspirasi dan dapat menambah wawasan bagi pihak akademisi khususnya di bidang Perbankan Syariah, karena penelitian-penelitian yang dilakukan memberikan gambaran tentang mekanisme serta praktek secara nyata (*rill*), dan penetapan harga jual serta penetapan margin pada pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BPRS terkait. Diharapkan dengan penelitian ini yang berisi tentang berbagai pengembangan, hasil tinjauan pustaka tersebut dapat memberikan kontribusi bagi penelitian-penelitian yang terkait.

b. Bagi BPRS

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan untuk lebih memahami penerapan penetapan harga jual dan penetapan tingkat margin pada pembiayaan *murabahah*. Serta penelitian ini dapat digunakan sebagai pembandingan bagi perusahaan dalam mengatur dan mengimplementasikan program-program pembiayaan yang telah dijalankan.

c. Penulis

Diharapkan penulis mendapatkan tambahan wawasan serta ilmu pengetahuan yang selama ini hanya didapat penulis secara teoritis. Dan penulis mengharapkan dapat menerapkan praktek penetapan harga dan tingkat margin pada pembiayaan *murabahah* yang sesungguhnya pada Bank Syariah maupun Lembaga Keuangan Syariah.

G. Sistematika Pembahasan

BAB I : Pendahuluan

Pada bab ini, penulis akan menerangkan tentang argumentasi seputar signifikansi studi ini, yang isinya mencakup latar belakang masalah, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, batasan istilah, dan sistematika penulisan.

BAB II : Kajian Teoritis

Bab ini merupakan landasan teori yang berisikan tentang penetapan harga jual, tingkat margin, pembiayaan murabahah; rukun dan syarat murabahah, landasan hukum murabahah, pengertian tentang Bank Perkreditan Rakyat, penelitian terdahulu, kerangka berfikir penelitian dan hipotesis penelitian.

BAB III : Metode Penelitian

Berisikan tentang hasil penelitian yang telah diteliti mulai dari hasil penelitian, eskripsi data, pengujian hipotesis, pembahasan berisikan tentang menjawab semua permasalahan yang ada pada rumusa masalah.

BAB IV : Temuan Penelitian

Berisikan tentang hasil penelitian yang telah diteliti mulai dari hasil penelitian: deskripsi data, pengujian hipotesis, pembahasan berisikan tentang menjawab semua permasalahan yang ada pada rumusa masalah.

BAB V : PENUTUP

Berisikan tentang kesimpulan dan saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pembaca khususnya pada

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Tinjauan Pustaka

1. Pembiayaan Murabahah

a. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana.⁹

Bai' al-murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (Margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainly contracts*.¹⁰. Landasan syariah terhadap *murabahah* adalah firman Allah Swt.:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba (QS.Al-Baqarah[2]: 275)¹¹

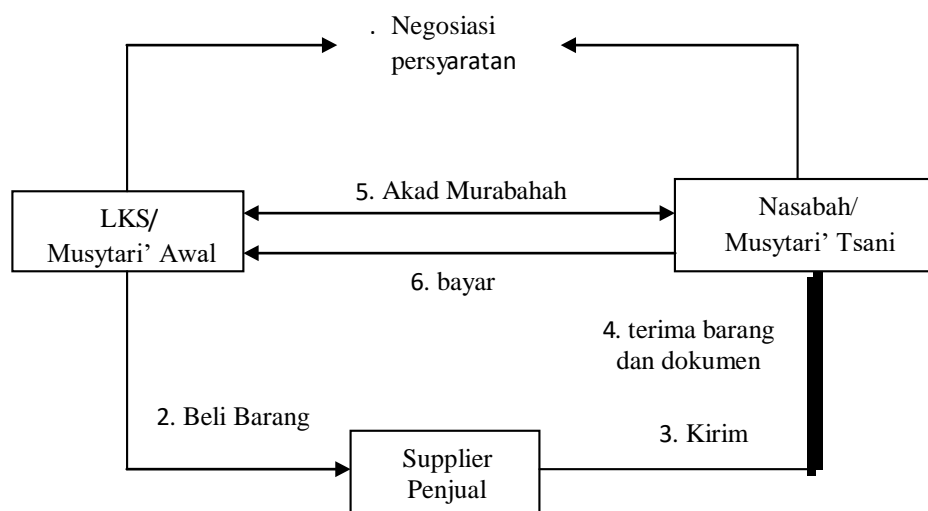
Dalam fatwa DSN-MUI No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah dijelaskan bahwa apabila bank menerima permohonan nasabah atas pembelian barang kepada bank, maka bank harus membeli terlebih dahulu barang yang dipesan oleh nasabah tersebut secara sah pada pedagang. Apabila bank hendak mewakilkan pembelian barang kepada nasabah dari pihak ketiga, maka jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip, menjadi milik bank. Selanjutnya, bank menawarkan barang tersebut kepada nasabah dan nasabah harus membelinya sesuai dengan

¹.Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005) .h.105

¹⁰Muhammad Latief Ilhamy Nasution, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Medan: Febi UIN-SU Press, 2018)

³ Kementrian Agama, *Al-Qur'anulkarim*, (JKP:CV.Aneka Ilmu,2013), h. 48

janji yang disepakati karena janji tersebut sifatnya mengikat. Dalam hal ini bank diperbolehkan meminta uang muka kepada nasabah ketika menandatangani kesepakatan awal pemesanan, dimana uang muka ini digunakan untuk menutupi kerugian yang ditanggung oleh bank ketika nasabah menolak membeli barang tersebut.¹²



sumber : Zulkifli, 2003, hal 40

Gambar 2.1Skema Murabaha

Pembiayaan Mudharabah adalah bank menyediakan pembiayaan modal investasi atau modal kerja secara penuh (*trusty financing*), sedangkan nasabah menyediakan proyek atau usaha lengkap dengan manajemennya. Hasil keuntungan dan kerugian yang dialami nasabah dibagikan atau ditanggung bersama antara bank dan nasabah dengan ketentuan sesuai kesepakatan bersama. Selanjutnya, pada saat jatuh tempo nasabah berkewajiban mengembalikan modal kepada bank, baik dengan cara cicil atau dilunasi seluruhnya. Keberlakuan bagi hasil antara nasabah dan bank berlangsung selama modal yang diberikan bank belum dikembalikan seluruhnya. Dalam operasionalnya, Pembiayaan

⁴ Darsono, et al. *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta, Raja Grafindo Persada, 2017), h

mudharabah ini dibedakan antara pembiayaan mudharabah mutlaqah dengan pembiayaan mudharabah muqayyadah. Dalam pembiayaan mudharabah mutlaqah nasabah diberikan kebebasan untuk melakukan usaha dan tidak terikat dengan syarat-syarat yang ditetapkan oleh pihak bank, sedangkan dalam pembiayaan mudharabah muqayyadah nasabah hanya melakukan jenis usaha tertentu dan terikat dengan syarat-syarat yang ditetapkan oleh bank sebagai penyedia modal.¹³

Dalam penerapan di bank syariah, pembayaran atas transaksi murabahah dilakukan dengan cara cicilan, dimana harga cicilan lebih tinggi dari harga tunai. Menyangkut harga cicilan yang berbeda ini Asosiasi Hukum Syariah (*Majma' al fiqh al-islamiy*), telah menetapkan bahwa ada tambahan dalam jual beli dengan tempo waktu (*Mu'ajjal*) dari harga tunai dan boleh menyebut harga kontan dan harga jual kredit dengan waktu tertentu.¹⁴

b. Jenis – jenis Murabahah

Murabahah pada prinsipnya adalah jual beli dengan keuntungan, hal ini bersifat dan berlaku umum pada jual beli barang-barang yang memenuhi syarat jual beli murabahah. Dalam prakteknya pembiayaan murabahah terbagi kepada 3 jenis, sesuai dengan peruntukannya, yaitu :

- 1) Murabahah model kerja (MMK), yang diperuntukkan untuk pembelian barang-barang yang akan digunakan sebagai modal kerja. Modal kerja adalah jenis pembiayaan yang diperlukan oleh perusahaan untuk operasi sehari-hari. Penerapan murabahah untuk modal kerja membutuhkan kehati-hatian, terutama bila objek yang akan diperjual belikan terdiri dari banyak jenis, sehingga dikhawatirkan akan mengalami kesulitan terutama dalam menentukan harga pokok masing-masing barang.

¹³ Djazuli, Yadi Janwari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2002) h. 73

¹⁴ Saparuddin Siregar, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Medan: FEBI UIN_SU Press, 2015)

- 2) Murabahah Investasi (MI) adalah pembiayaan jangka menengah atau panjang yang tujuannya untuk pembelian barang modal yang diperlukan untuk rehabilitasi, perluasan, atau pembuatan proyek baru.
 - 3) Murabahah Konsumsi (MK), adalah pembiayaan perorangan untuk tujuan nonbisnis, termasuk pembiayaan pemilik rumah, mobil. Pembiayaan konsumsi biasanya digunakan untuk membiayai pembelian barang konsumsi dan barang tahan lama lainnya. Jaminan yang digunakan biasanya berujud objek yang dibiayai, tanah dan bangunan tempat tinggal.
- c. Rukun Murabahah
- 1) *Ba'i* (penjual)
 - 2) *Musytari* (pembeli)
 - 3) *Mabi'* (barang yang diperjualbelikan)
 - 4) *Tsaman* (harga Barang)
 - 5) *Ijab Qabul* (penyerah terimaan)
- d. Syarat Murabahah
- 1) Syarat berakad (*ba'iu* dan *musytari*) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
 - 2) Barang yang diperjual belikan (*mabi'*) tidak termasuk barang yang haram dari jenis maupun jumlahnya
 - 3) Harga barang (*Tsaman*) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas
 - 4) Pernyataan serah terima (*ijab qabul*) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad.¹⁵
- e. Fitur dan Mekanisme
- 1) Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi murabahah dengan nasabah

⁷ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), h. 146

- 2) Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - 3) Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah. Dan
 - 4) Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjikan dimuka.
- f. Tujuan / Manfaat
- 1) Bagi Bank
 - a) Sebagai salah satu bentuk penyaluran dana.
 - b) Memperoleh pendapatan dalam bentuk margin
 - 2) Bagi Nasabah
 - a) Merupakan salah satu alternatif untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank.
 - b) Dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.
 - 3) Analisis dan Identifikasi Risiko
 - a) Resiko pembiayaan (*financing risk*) yang disebabkan oleh nasabah wanprestasi atau *default*.
 - b) Risiko pasar yang disebabkan oleh pergerakan nilai tukar jika pembiayaan atas dasar Akad *Murabahah* diberikan dalam valuta asing.¹⁶
- i. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah
- 1) Dana Pihak Ketiga (DPK)

Menurut Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan pada pasal 1 ayat 5 memberikan pengertian simpanan pada bank adalah sebagai dana yang dipercayakan oleh masyarakat kepada bank berdasarkan perjanjian penyimpanan dana dalam bentuk giro deposito, sertifikat deposito, tabungan dan atau dalam bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu. Sumber dana yang diperoleh pihak ketiga

⁸ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005) .h.47-48

ini akan memberikan dampak pada kemampuan dalam memenuhi skala dan volume transaksi yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan laba.

Dana masyarakat adalah dana-dana yang berasal dari masyarakat, baik perorangan maupun badan usaha, yang diperoleh bank dengan menggunakan berbagai instrument produk simpanan yang dimiliki oleh bank. Dana masyarakat atau yang lebih biasa di sebut dengan dana pihak ketiga (DPK) merupakan dana yang terbesar yang dimiliki oleh bank dann ini sesuai dengan fungsi bank sebagai penghimpun dana dari pihak-pihak yang kelebihan dana.¹⁷

Secara operasional perbankan dana pihak ketiga (DPK) merupakan sumber likuiditas untuk penyaluran pembiayaan pada bank akan dapat menyalurkan. Pembiayaan semakin besar pula, sehingga dana pihak ketiga yang dimiliki bank akan meningkat.¹⁸

Bank dalam menjalankan aktivitasnya berfungsi sebagai *financial intermediary* sehingga setelah berhasil menghimpun dana dari masyarakat (DPK), Bank Syari'ah berkewajiban untuk menyalurkan dana tersebut untuk pembiayaan, dana pihak ketiga terdiri dari:

a) Tabungan Syari'ah

Tabungan adalah simpanan yang penarikanya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek/ bilyet giro atau alat lainnya yang dipersamakan dengan hal itu.

⁹ Martono, *Bank Lembaga Keuangan Lainnya*, (Yogyakarta: BPFE UGM, 2003), h. 43

¹⁰ Ahmad Samhan Yanis, *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Di Indonesia*, Jurnal Ilmu & Riset Akutansi, Vol. 4 No. 8 (2015)

b) Deposito syariah

Deposito syariah adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah dengan bank.

c) Giro

Giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan bilyet giro/ cek, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindahbukuan.¹⁹

2) *Non Performing Finance* (NPF)

Sebagai indikator untuk menunjukkan kerugian akibat resiko pembiayaan adalah tercermin dari *Non Performing Finance* (NPF). NPF adalah rasio antara pembiayaan yang bermasalah dengan total pembiayaan yang disalurkan oleh Bank Syari'ah.

NPF (*Non Performing Financing*) adalah pembiayaan yang dikategorikan dalam kolektibilitas kurang lancar, diragukan, dan macet. Dengan katagori yang sudah ditetapkan oleh Bank Indonesia (BI) yaitu berkisar antara 2% sampai dengan 12%, dimana < 2% dikategorikan Sangat Baik, 2% - 5% dikategorikan Baik, 5% - 8% dikategorikan Cukup Baik, 8% - 12% dikategorikan Kurang Baik, dan > 12% dikategorikan tidak baik. Pengukuran pembiayaan bermasalah menggunakan analisis rasio keuangan bank yaitu rasio likuiditas, yaitu rasio NPF (*Non Performing Financing*) dengan cara menghitung pembiayaan bermasalah terhadap total pembiayaan. Apabila semakin rendah NPF (*Non Performing Financing*) maka bank tersebut dikategorikan mampu dalam melaksanakan pembiayaannya, sebaliknya bila tingkat NPF (*Non Performing Financing*) tinggi maka bank dikategorikan tidak mampu dalam melakukan pembiayaannya

¹¹ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta:PT RajaGrafindoo Persada, 2014), h.35-38

atau bank tersebut akan mengalami kerugian yang diakibatkan tingkat pengembalian kredit macetnya.²⁰

3) Margin

Harga jual bank yang disepakati adalah harga beli bank dari pemasok ditambah mark-up/margin/keuntungan dan biaya-biaya yang ditimbulkan dari proses pembelian barang tersebut oleh bank. Margin juga dikenal dalam pendaan perusahaan, yaitu perbedaan antara harga yang diterima suatu perusahaan untuk produk dan jasa yang dihasilkannya dengan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk dan jasa. Mark-up/margin/keuntungan adalah penambahan nilai aset sehingga melebihi nilai aset yang sebenarnya, untuk mendapatkan pinjaman perbankan yang relatif besar.²¹

Margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan pertahun. Perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari. Perhitungan margin keuntungan secara bulanan maka setahun ditetapkan selama 12 bulan.

Margin adalah kenaikan harga dari aset bersih sebagai akibat dari memegang aset yang mengalami peningkatan nilai selama priode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan. Keuntungan juga bisa diperoleh dari pemindahan saling tergantung insidental yang sah dan saling tidak tergantung kecuali transfer yang tidak saling tergantung dengan pemegang saham atau pemegang rekening investasi lainnya.

¹² Veithzal Rivai, *et. al. Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h.359

¹³ Eti Rochaety, Ratih Tresnati, *Kamus Istilah Ekonomi*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2007), h. 211-213

Menurut Keputusan Menteri Negara Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah No: 91/Kep/M.KUKMI/IX/2004 tentang Petunjuk Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah, “Margin adalah keuntungan yang diperoleh koperasi atas hasil transaksi penjualan dengan pihak pembelinya”. Pada umumnya menentukan margin pada bank syariah biasanya dilakukan kesepakatan terlebih dahulu antara nasabah dan pihak bank sehingga tidak ada terjadinya ketidak transparan antara bank dan nasabah.

2. Keputusan Pembelian

a. Pengertian Keputusan Pembelian

Menurut Kotler bahwa keputusan untuk membeli yang diambil oleh pembeli sebenarnya merupakan kumpulan dari sejumlah keputusan. Dari berbagai faktor yang mempengaruhi faktor konsumen dalam melakukan pembelian suatu produk atau jasa biasanya konsumen selalu mempertimbangkankualitas, harga dan produk yang sudah dikenal oleh masyarakat sebelum konsumen memutuskan untuk membeli. Setiap keputusan untuk membeli tersebut mempunyai suatu struktur sebanyak tujuh komponen, yang meliputi: ²²

1) Keputusan tentang jenis produk

Dalam hal ini konsumen dapat mengambil keputusan tentang produk apa yang akan dibelinya untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan.

2) Keputusan tentang bentuk produk

Konsumen dapat mengambil keputusan untuk membeli suatu produk dengan bentuk tertentu sesuai dengan seleranya.

¹⁴ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ke-13 Jilid I Terjemahan: Bob Sabran, (Jakarta: Erlangga, 2003), h. 196

3) Keputusan tentang merek

Konsumen harus mengambil keputusan tentang merek mana yang akan dibeli karena setiap merek mempunyai perbedaan-perbedaan tersendiri.

4) Keputusan tentang penjualnya

Konsumen dapat mengambil keputusan dimana produk yang dibutuhkan tersebut akan dibeli.

5) Keputusan tentang jumlah produk

Konsumen dapat mengambil keputusan tentang seberapa banyak produk yang akan dibeli.

6) Keputusan tentang waktu pembelian

Konsumen dapat mengambil keputusan tentang kapan dia harus melakukan pembelian.

7) Keputusan tentang cara pembayaran

Konsumen dapat mengambil keputusan tentang metode atau cara pembelian produk yang akan dibeli, apakah secara tunai atau kredit. Keputusan tersebut akan mempengaruhi keputusan tentang penjualan dan jumlah pembeliannya.

Untuk dapat mengetahui sejauh mana proses pembelian konsumen, kiranya perlu adanya upaya seperti: apakah konsumen membutuhkan informasi tentang produk yang akan dibeli, atau mungkin perlu didorong untuk melakukan pembelian. Melalui dukungan informasi yang tersedia dapat pula mendorong seseorang untuk melakukan suatu keputusan termasuk di dalamnya hal pembelian. Menurut Ajzen dan Fishbein pada umumnya seseorang sangat rasional dalam memanfaatkan informasi yang tersedia serta mempertimbangkan implikasi dari tindakan tersebut sebelum memutuskan untuk terlibat atau tidak dalam perilaku tersebut, dengan kata lain disini informasi berperan penting.

Menurut Colin and Richard, terdapat lima peran dalam keputusan pembelian, yaitu:

- a) *Initiator* (orang yang mengusulkan gagasan untuk membeli).
- b) *Influencer* (orang yang pandangan atau sarannya mempengaruhi keputusan).
- c) *Decision maker* (orang yang mengambil keputusan).
- d) *Buyer* (orang yang melakukan pembelian aktual).
- e) *User* (orang yang mengonsumsi atau menggunakan produk atau jasa tertentu). ²³

Dalam melakukan keputusan pembelian, konsumen melakukan beberapa tahapan di antaranya pencarian informasi. Berbagai informasi mengenai suatu produk dapat diketahui oleh konsumen melalui iklan suatu produk baik melalui media massa, media elektronik maupun media-media lainnya.

b. Proses Pengambilan Keputusan Pembelian

Sebelum dan sesudah melakukan pembelian, seorang konsumen akan melakukan sejumlah proses yang mendasari pengambilan keputusan, yakni :

1) Pengenalan Masalah (*Problem recognition*)

Konsumen akan membeli suatu produk sebagai solusi atas permasalahan yang dihadapinya. Tanpa adanya pengenalan masalah yang muncul, konsumen tidak dapat menentukan produk yang akan dibeli.

2) Pencarian Informasi (*information source*)

Setelah memahami masalah yang ada konsumen akan termotivasi untuk mencari informasi untuk menyelesaikan permasalahan yang ada melalui pencarian informasi. Proses pencarian informasi dapat berasal dari dalam memori (*Internal*) dan berdasarkan pengalaman orang lain.

¹⁵ Colin and Richard, *Strategic Marketing Planning* (Oxford: Linacre House, 2003) h. 235

3) Mengevaluasi Alternatif (*alternative evaluation*)

Setelah konsumen mendapat berbagai macam informasi konsumen akan mengevaluasi alternatif yang ada untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi.

4) Keputusan pembelian (*Purchase Decision*)

Setelah konsumen mengevaluasi beberapa alternatif strategi yang ada, konsumen akan membuat keputusan pembelian. Terkadang waktu yang dibutuhkan antara waktu yang dibutuhkan antara keputusan pembelian dan yang aktual tidak sama dikarenakan adanya hal-hal yang perlu dipertimbangkan.

5) Evaluasi Pasca Pembelian (*Post Purchase Evaluation*)

Merupakan suatu evaluasi yang dilakukan konsumen tidak hanya berakhir pada tahapan pembuatan keputusan pembelian. Apakah produk tersebut sesuai dengan harapan nyadalam hal ini terjadi kepuasan dan ketidakpuasan konsumen ²⁴

c. Faktor- Faktor Yang mempengaruhi prosesn pembuatan keputusan pembelian

1) Motivasi (*Motivation*)

Merupakan suatu dorongan yang ada dalam diri manusia untuk mencapai suatu tujuan

2) Presepsi (*perception*)

Merupakan hasil pemaknaan seseorang terhadap stimulus atau kejadian yang diterimanya berdasarkan informasi dan pengalaman terhadap rangsangan tersebut.

¹⁶ Philip T.Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, jilid 2 edisi ke 12 (Jakarta: Erlangga, 2018) h. 174

3) Pembentukan sikap (*Attitude Formation*)

Merupakan penilaian yang ada dalam diri seseorang yang mencerminkan sikap suka atau tidak suka seseorang akan suatu hal.

4) Integritas (*Integration*)

Merupakan antara sikap dan tindakan. Integrasi merupakan respon atas sikap yang diambil. Perasaan suka akan mendorong seseorang untuk membeli dan perasaan tidak suka akan mendorong seseorang membulatkan tekad untuk tidak membeli.²⁵

3. Penetapan Harga Jual

Bank akan melakukan penetapan harga jual setelah memperoleh referensi margin keuntungan. Harga jual adalah penjualan harga beli (harga pokok) harga perolehan bank dan margin keuntungan. Berikut ini adalah gambar penetapan harga jual.

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Referensi margin} \\ \hline \text{Murabahah (Rp)} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{Harga beli} \\ \hline \text{Bank (Rp)} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Harga Jual} \\ \hline \text{(Rp)} \\ \hline \end{array}$$

Gambar 2.2 Penetapan harga jual

Berdasarkan gambar diatas dapat dilihat bahwasanya harga jual yang ditetapkan oleh bank merupakan penjumlahan dari referensi margin murabahah dengan harga barang yang dipesan oleh bank sesuai dengan kriteria dan keinginan oleh nasabah.

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembiayaan secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli berdasarkan akad *Murabahah*, salam, Istisna, dan Ijarah disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada plafond pembiayaan, yakni jumla pembiayaan (harga

¹⁷ Philip T. Kotler dan Keller, Manajemen Pemasaran. Jilid 1 edisi ke 12, (Jakarta: Erlangga, 2016) h. 214

beli ditambah harga pokok) yang tercantum didalam akad pembiayaan.²⁶ bank syariah menetapkan margin murabahah terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis Natural certainty yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktu.²⁷

a. Harga menurut prespektif islam

Setelah perpindahan (hijrah) Rasulullah s.aw ke Madinah, maka beliau menjadi pengawas pasar (muhtasib). Pada saat itu, mekanisme pasar sangat dihargai. Salah satu buktinya yaitu Rasulullah s.a.w menolak untuk membuat kebijakan dalam penetapan harga, pada saat itu harga sedang naik karena dorongan permintaan dan penawaran yang dialami.

Nabi tidak menetapkan harga jual, dengan alasan bahwa dengan menetapkan harga akan mengakibatkan kezaliman, sedangkan zalim adalah haram. Karena jika harga yang ditetapkan terlalu mahal, maka akan menzalimi pembeli, dan jika harga yang ditetapkan terlalu rendah, maka akan menzalimi penjual.

Hukum asalnya yaitu tidak ada penetapan harga (at-tas'ir) dan ini merupakan kesepakatan para ahli fikih. Imam Hambali dan Imam Syafi'i melarang untuk menetapkan harga karena akan menyusahkan masyarakat sedangkan Imam Maliki dan Hanafi memperbolehkan penetapan harga untuk barang-barang sekunder.

Mekanisme penentuan harga dalam Islam sesuai dengan Maqashid asy-syariah yaitu merealisasikan kemaslahatan dan menghindari kerusakan di antara manusia. Seandainya Rasulullah saat itu langsung menetapkan harga, maka akan kontradiktif dengan mekanisme pasar. Akan tetapi pada situasi tertentu, dengan dalil Maqasid asy-syariah, penentuan harga menjadi suatu keharusan dengan alasan menegakkan kemaslahatan manusia dengan

¹⁸ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009) h.84

¹⁹ Rizal Yahya, et.al, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011) h.54

memerangi distorsi pasar (memerangi mafsadah atau kerusakan yang terjadi di lapangan).

Dalam konsep islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan . Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dan pembeli dalam mempertahankan barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual.²⁸

b. Teori Harga

Teori Peter dan Olson mengemukakan bahwa harga sangat mempengaruhi keputusan konsumen untuk menggunakan suatu produk. “harga berkaitan dengan bagaimana informasi harga dipahami seluruhnya oleh konsumen dan memberikan makna yang mendalam bagi mereka. Satu pendekatan untuk memahami persepsi harga adalah pemrosesan informasi”.²⁹

Harga adalah sejumlah uang seseorang yang harus membayar untuk mendapatkan produk. Menentukan harga juga memerlukan pemahaman tentang peranan simbol yang hanya bisa memainkan untuk produk dan target pasar yang digarap. Perlu diperhatikan bahwa harga pokok tidak sama dengan biaya produk bagi konsumen. Biaya konsumen (the consumer) adalah segala sesuatu (everything), konsumen harus menyerahkan agar dapat memanfaatkan / keuntungan dan kepemilikan/ penggunaan produk.³⁰

²⁰ Ika Yunia Fauzia, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*, (Jakarta: Penerbit Kencana Prenadamedia Grup, 2014), h.201-204.

²¹ Peter dan Olson, *Perilaku Kosumen dan Strategi Pemarkaran*, Edisi ke-4, (Jakarta: Salemba Empat, 1999), h. 228

²² Thamrin Abdullah dan Francis Pantri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013), h 95

Harga merupakan jumlah uang yang diperlukan sebagai penukar berbagai kombinasi produk dan jasa dengan demikian maka suatu harga haruslah dengan bermacam-macam barang dan/ atau pelayanan, yang akhirnya akan sama dengan sesuatu yaitu produk dan jasa.

Tujuan perusahaan melalui penetapan harga terdapat enam tujuan yaitu:

- 1) Bertahan hidup
- 2) Maksimalisasi laba jangka pendek
- 3) Maksimalisasi pendapatan jangka pendek
- 4) Pertumbuhan penjualan maksimum
- 5) Penyaringan pasar secara maksimum
- 6) Unggul dalam suatu produk.³¹

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Jual

Faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan harga jual dan *profit margin* secara garis besar sebagai berikut:

- 1) Kebutuhan Dana
- 2) Kebijakan Pemerintah
- 3) Target Laba yang Diinginkan
- 4) Kualitas Jaminan
- 5) Reputasi Perusahaan
- 6) Produk yang Kompetitif
- 7) Hubungan Baik
- 8) Jaminan Pihak Ketiga
- 9) Jangka Waktu
- 10) Elastisitas Permintaan Produk
- 11) Biaya Total .
- 12) Derajat Resiko dan Jangka Waktu Jatuh Tempo
- 13) Situasi Persaingan di Pasar ³²

²³ Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), h. 106

4. Tingkat Margin (Keuntungan)

Bank Syariah dan Lembaga Keuangan Syariah sebagai penjual dalam menawarkan harga jual berdasarkan harga pokok yang diberiatuhan secara jujur ditambah dengan keuntungan yang diharapkan dari nasabah yang bertindak sebagai pembeli. Sedangkan pembeli melakukan penawaran sebesar harga pokok yang ditambah dengan keuntungan yang diinginkan oleh nasabah.

Bank Syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan *murabahah*, *ijarah*, *ijarah muntahia bit tamlik*, *salam* dan *istishna*'.

Secara teknis, yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari. Perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan *murabahah*, *salam*, *istishna*', dan atau *ijarah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada *plafond* pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan³³.

Jika pembiayaan dilakuan dengan akad *natural certainly contact*, maka yang digunakan adalah *required profit rate* (rpr)

$$Rpr = n.v$$

²⁴ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta:Kencana,2010), h. 138-140.

²⁵ Adiwarman Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih Dan Keuangan*, (Jakarta; Raja Grafindo Persada,2007),hal. 279-280.

Dimana n : tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

v : jumlah transaksi dalam satu periode

Dalam penentuan margin ini memiliki perhatian lebih dari nasabah yang akan melakukan transaksi pembiayaan *murabahah*. Karena dengan adanya margin ini, nasabah bisa memperkirakan berapa harga yang pantas dari barang yang akan dibeli dari pihak Bank Syariah ataupun Lembaga Keuangan Syariah. Karena disini margin adalah harga perolehan penentu akhir yang diperoleh dari penambahan harga pokok dari supplier.

Perlakuan margin ini sangat berbeda dengan bunga bank. Karena margin ini diperoleh melalui akad yang dilakukan oleh kedua belah pihak yang berdasarkan prinsip keadilan. Serta penetapan atau tingkat margin ini tergantung dari jenis barang, pembanding, reputasi mitra dan alat ukur yang digunakan.

Batas maksimal penentuan keuntungan dalam *murabahah* adalah tidak ada dalil dalam syariah yang berkaitan dengan penentuan keuntungan usaha, sehingga bila melebihi jumlah tersebut dianggap haram. Hal demikian, telah menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis barang dagangan di setiap zaman dan tempat. Ketentuan tersebut, karena ada beberapa hikmah, diantaranya:

- a. Perbedaan harga, terkadang cepat berputar dan terkadang lambat. Menurut kebiasaan, kalau perputarannya cepat, maka keuntungannya lebih sedikit. Sementara bila perputarannya lambat keuntungannya banyak.
- b. Perbedaan penjualan kontan dengan penjualan pembayaran tunda (kredit). Pada asalnya, keuntungan pada penjualan kontan lebih kecil dibandingkan keuntungan pada penjualan kredit.
- c. Perbedaan komoditas yang dijual, antara komoditas primer dan sekunder, keuntungannya lebih sedikit, karena memperhatikan orang-orang yang membutuhkan, dengan komoditas luks, yang keuntungannya dilebihkan menurut kebijakan karena kurang

dibutuhkan. Sebagaimana telah dijelaskan, tidak ada riwayat dalam sunnah Nabi yang mengatur pembatasan keuntungan, sehingga tidak boleh mengambil keuntungan melebihi dari yang sewajarnya. Bahkan sebaliknya diriwayatkan dalam suatu hadits yang menetapkan bolehnya keuntungan perdagangan itu mencapai dua kali lipat pada kondisi tertentu, atau bahkan lebih

Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin dan bagi hasil di Bank Syariah antara lain³⁴:

a. Komposisi Pendanaan

Bagi bank syariah yang penadanaannya sebagian besar diperoleh dari dana giro dan tabungan, yang nisbah nasabah tidak setinggi deposito (bahwa bonus/athaya untuk giro cukup rendah karena diserahkan sepenuhnya pada kebijakan bank syariah), maka penentuan keuntungan (margin atau bagi hasil bagi bank) akan lebih kompetitif jika dibandingkan suatu bank yang pendanaannya porsi terbesar dari deposito.

b. Tingkat Persaingan

Jika tingkat kompetisi ketat, porsi keuntungan bank tipis, sedangkan pada tingkat persaingan masih longgar bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi.

c. Resiko Pembiayaan

Pada pembiayaan yang beresiko tinggi, bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi dibanding yang beresiko sedang.

d. Jenis Nasabah

Yang dimaksud adalah nasabah prima dan nasabah biasa. Bagi nasabah prima, dimana usahanya besar dan kuat, bank cukup mengambil keuntungan tipis, sedangkan untuk pembiayaan kepada nasabah biasa diambil keuntungan yang lebih tinggi.

²⁶ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), h. 157-159.

e. Kondisi Perekonomian

Siklus ekonomi meliputi kondisi: *revival*, *boom/peak*-puncak, resensi, dan depresi. Jika perekonomian secara umum berada pada dua kondisi pertama, dimana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar. Namun pada kondisi lainnya (resesi dan depresi) bank tidak merugipun sudah bagus keuntungan sangat tipis.

f. Tingkat Keuntungan yang Diharapkan Bank

Secara kondisional, hal ini (spread bank) terkait dengan masalah keadaan perekonomian pada umumnya dan juga resiko atas suatu sektor pembiayaan, atau pembiayaan terhadap debitur dimaksud. Namun demikian, apapun kondisinya serta siapapun debiturnya, bank dalam operasionalnya, setiap tahun tertentu telah menetapkan berapa besar keuntungan yang dianggarkan. Anggaran keuntungan inilah yang akan berpengaruh pada kebijakan penentuan besarnya margin ataupun nisbah bagi hasil untuk bank.

Refrensi margin keuntungan adalah keuntungan yang ditetapkan dalam rapat bank syariah. Penetapan margin murabahah berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari pemegang saham bank syariah dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut :

1) *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)*

Yang dimaksud dengan DCMR adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO (Asset Liability Commite) sebagai kelompok kompetitor langsung, atau tingkat margin keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai *competitor* langsung terdekat.

2) *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*

Yang dimaksud dengan ICMR adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai competitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai competitor tidak langsung terdekat.

3) *Expected Competitive Return For Investor (ECRI)*

Yang dimaksud dengan ICRI adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

4) *Acquiring Cost*

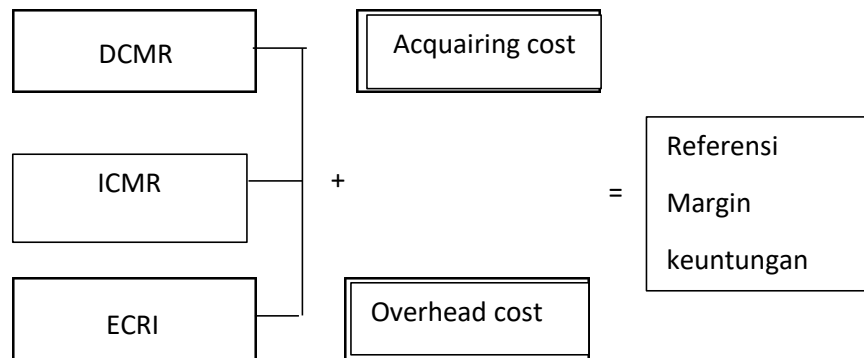
Yang dimaksud dengan *acquiring cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

5) *Overhead Cost*

Yang dimaksud *overhead cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

Penetapan margin yang dilakukan perbankan syariah dipastikan berdasarkan kebutuhan dan kondisi lingkungan yang dihadapi. Dan diasumsikan bahwa bank syariah berada pada pasar persaingan sempurna.³⁵

²⁷ Syarifah Chardiana Harahap, tentang *Pengaruh margin Murabahah, dana pihak ketiga, laba dan capital, adequacy ratio terhadap jumlah pembiayaan murabahah* pada PT. BPRS Amanah Insan Cita Medan, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Sumatera Utara, 2014), h.18



Gambar 2.3 Rumus refrensi margin keuntungan

B. Penelitian Terdahulu

Untuk menunjang penelitian ini, peneliti menyajikan beberapa penelitian terdahulu yang menjadi bahan referensi penelitian ini serta menjadi sumbangan pemikiran dalam penelitian ini, diantaranya tercantum dalam tabel di bawah ini:

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Hafriani Umay (2013)	Pengaruh Margin Murabahah dan Dana pihak ketiga terhadap Jumlah pembiayaan Murabahah pada PT. BPRS Amanah Insan Cita medan tahun 2012-2013	Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwasanya Margin Murabahah dan Dana pihak ketiga berpengaruh positif terhadap Jumlah pembiayaan Murabahah pada PT. BPRS Amanah Insan Cita medan tahun 2012-2013

2	Syarifah Chardiana Harahap (2014)	Pengaruh Margin Murabahah, Dana pihak Ketiga, Laba dan Capital Adequacy Ratio terhadap jumlah Pembiayaan Murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita	Diketahui bahwasanya Margin Murabahah, Dana pihak Ketiga, Laba dan Capital Adequacy Ratio positif berpengaruh terhadap jumlah Pembiayaan Murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita
3	Visa alvi sa'adah (2015)	pengaruh penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada anggota bmt agritama blitar	penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah adalah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada BMT Agritama Blitar

4	Diana Djuwita, Dian Purnamasari (2017)	Analisis Penetapan Harga Jual pada Pembiayaan <i>Murabahah</i> berdasarkan Perspektif Islam di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT AL-Falah Sumber	Menurut tinjauan hukum perspektif Islam, penetapan harga jual di BMT Al-Falah Sumber telah sesuai dengan tuntunan syariah, karena mengacu pada Fatwa DSN No. 04/DSN- MUI/IV/2000 tentang pembiayaan murabahah. BMT Al-Falah juga dalam penetapan harga jual mempertimbangkan prinsip-prinsip Islam yaitu prinsip suka sama suka tidak ada paksaan (ikroh), saling ridha (antarrodin), prinsip kejujuran, dan prinsip keadilan.
5	Zuarti Yakabera	pengaruh penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada BPT Al-Aqobah Pusri Palembang	penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah adalah negatif dan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada BMT Agritama Blitar

6	Enneng Nisa Alviani Safitri (2018)	pengaruh tingkat margin dan pelayanan terhadap kepuasan nasabah pada pembiayaan <i>murabahah</i> (studi kasus bprs metro madani metro)	tingkat margin dan pelayanan berpengaruh terhadap kepuasan nasabah pada pembiayaan <i>murabahah</i>
---	--	---	---

Dari penelitian di atas maka ditemukan kesamaan

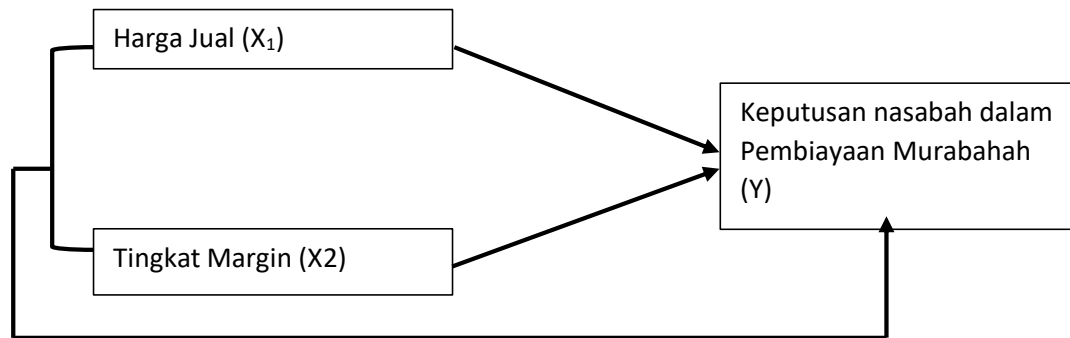
1. Terdapat variabel pembahasan yang sama yaitu variabel penetapan harga jual, tingkat margin, dan pembiayaan Murabahah yang
2. Dan kesamaan objek penelitian yaitu pada BPRS Amanah Insan Cita Medan

Sedangkan Perbedaan dalam penelitian sebelumnya ialah

1. terletak pada variabel lain yang berbeda yaitu dana pihak ketiga, laba, dan capital adequacy ratio.
2. Berpedaan hasil penelitian, dari ke enam penelitian diatas ialah hasil penelitian rata-rata memiliki hasil positif terhadap variabel x terhadap y namun pada penelitian yang di teliti Zuarti Yakabera (2017) hasil penelitiannya tidak terdapat pengaruh yang signifikan atau hasilnya negatif.

C. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir penelitian dengan judul penelitian “Pengaruh Penetapan Harga Jual dan Tingkat Margin terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada Anggota BPRS Amanah Insan Cita Medan” adalah :



Gambar 2.5 Kerangka Berfikir

D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis dapat diartikan jawaban yang bersifat sementara terhadap masalah penelitian yang kebenarannya masih lemah, sehingga harus diuji secara empiris³⁶. Hipotesis dalam penelitian **Pengaruh Penetapan Harga Jual Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Bprs Amanah Insan Cita Medan** adalah:

1. Ha: adanya pengaruh antara penetapan harga jual terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan ($H_a:r=0$, $H_o:r \neq 0$).
2. Ha: adanya pengaruh antara tingkat margin terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan ($H_a:r = 0$, $H_o:r \neq 0$).
3. Ha: adanya pengaruh antara penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan ($H_a:r = 0$, $H_o:r \neq 0$).

²⁸ M. Iqbal Hasan, *Pokok-Pokok Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002), h. 50.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian dengan judul “Pengaruh Penetapan Harga dan Tingkat terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan” menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif. Pendekatan kuantitatif bertujuan untuk menguji teori, membangun fakta, menunjukkan hubungan antar variabel, memberikan deskripsi statistik, serta menaksir dan meramalkan hasil³⁷. Alat yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan dengan bantuan aplikasi SPSS.

2. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah asosiatif, yaitu bentuk analisis data penelitian untuk menguji ada tidaknya hubungan keberadaan variabel dari dua kelompok data atau lebih. Dalam penelitian ini teknik dan jenis tersebut digunakan untuk mengetahui tentang pengaruh penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan.³⁸

B. Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penelitian akan dilaksanakan di PT. BPRS Amanah Insan Cita yang beralamat di Jl. Williém Iskandar Komp. MMTC Blok AA-5 Medan Estate Percut Sei Tuan, Deli Serdang.

³⁷ Arifuddin, Beni Ahmad Saebani, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Pustaka Setia 2009), h.95

³⁸ Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif ;Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS*, (Jakarta;Kencana,2013), h. 29-34.

waktu penelitian ini Sesuai surat No. B-1198 /EB.I/PP.00.9/04/2019 PT. BPRS Amanah Insan Cita, waktu penelitian ini dapat dilakukan mulai tanggal 01 April 2019 di PT. BPRS Amanah Insan Cita Medan

C. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi

Populasi adalah bahasa inggris yaitu *population* yang berarti jumlah penduduk atau kumpulan objek yang diteliti³⁹. Dalam metodologi penelitian, kata populasi amat populer untuk menyebutkan serumpun / sekelompok objek yang menjadi sasaran penelitian. Populasi penelitian merupakan keseluruhan dari objek penelitian. Populasi yang diambil dari 195 nasabah BPRS Amanah Insan Cita Medan.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut⁴⁰. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus benar-benar representatis (mewakili) . Sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 66 orang yang diambil dari populasi nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Insan Cita Medan. Peneliti menggunakan metode *slovin* dengan tingkat kesalahan 10%, jumlah sample adalah dari populasi yaitu 66 nasabah. Dengan rumus : $n : N / 1 + Ne^2$

Diketahui :

n : ukuran sample

³⁹ Lukas Setia Atmaja, *Statistika untuk bisnis dan ekonomi*, (Yogyakarta: ANDI, 2009) h.2

⁴⁰ Nur Ahmadi Bi Rahmani, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Medan : Febi UIN-SU Press, 2016), h 34

N : ukuran populasi

e : toleransi rata-rata yang diharapkan

jadi

$$n = 195 / 1 + 195 (0.1)^2$$

66 orang

D. Sumber Data, Variabel dan Skala Pengukuran

1. Sumber Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Dimana data primer ialah data yang langsung diambil dari sumber pertama atau tempat penelitian dilakukan. Data primer ini langsung didapat dari BPRS Amanah Insan Cita Medan . sedangkan data sekunder ialah data yang dikumpulkan dari tangan kedua sebelum penelitian dilakukan.

2. Variabel Penelitian

- a) Variabel Bebas (*Independent Variable*) (X)

Adalah variabel yang menjadi sebab atau merubah mempengaruhi variabel lain (*variable dependent*). Variable dalam penelitian ini ada dua yaitu X1 dan X2.

X1 adalah “Penetapan Harga Jual”

X2 adalah “Tingkat Margin”

- b) Variabel terikat (*Dependent Variabel*) (Y)

Adalah variabel yang nilainya diperkirakan/ diramalkan. Variable Y dalam penelitian ialah Keputusan Pembiayaan Murabahah.

3. Skala Pengukuran

Skala pengukuran dalam penelitian ini ialah skala nominal. Skala nominal adalah suatu skala yang diberikan pada suatu objek atau kategori yang tidak menggambarkan kedudukan objek atau kategori tersebut terhadap objek atau kategori lainnya, tapi hanya

sekedar label atau kode saja. Skala ini hanya mengelompokkan objek/kategori kedalam kelompok tertentu.

E. Teknik Pengumpulan Data dan Instrumen Penelitian

1. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode kuesioner. Metode Kuesioner adalah suatu teknik pengumpulan informasi yang memungkinkan analisis mempelajari sikap-sikap, keyakinan, perilaku, dan karakteristik beberapa orang utama didalam organisasi yang bisa terpengaruhi oleh sistem yang diajukan atau oleh sistem yang sudah ada. Jenis kuesioner yang digunakan adalah kuesioner tertutup.

2. Instrumen Penelitian

Instrumen Penelitian yang digunakan ialah skala likert. Skala likert adalah skala yang dapat digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang tentang suatu objek atau fenomena tertentu. Skala likert memiliki dua bentuk pernyataan positif dan negatif. Pernyataan positif diberi skor 5, 4, 3, 2, dan 1, sedangkan bentuk pernyataan negatif diberi skor 1, 2, 3, 4, dan 5. Bentuk jawaban skala Likert terdiri dari sangat setuju, setuju, netral, tidak setuju, sangat tidak setuju.

Dengan menggunakan skala Likert, maka variabel yang diukur dijabarkan dari variabel menjadi dimensi, dari dimensi dijabarkan menjadi indikator, dan dari indikator dijabarkan menjadi sub-indikator yang dapat diukur. Akhirnya sub-indikator dapat dijadikan tolok ukur untuk membuat suatu pertanyaan/pernyataan yang perlu dijawab oleh responden yaitu karyawan atau dewan direksi pada BPRS Amanah Insan Cita.

F. Definisi Operasional Variabel

Tabel 3.1

Definisi Operasional

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Skala Pengukuran
Penetapan Harga jual (X1)	Harga jual adalah penentuan penjumlahan dari harga beli/harga pokok/harga perolehan bank dan margin keuntungan	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Harga Pokok (harga asli sebelum ada penambahan margin dan administrai) ➤ Cost Recovery (Biaya operasional atau administrasi) ➤ Margin (keuntungan yang diambil bank) <p>Dengan Rumus: $\text{Harga pokok (Rp)} + \text{Cost recovery (Rp)} + \text{Margin (Rp)}$</p>	Likert
Tingkat Margin (X2)	Tingkat margin adalah Persentase yang ditetapkan pada kebijakan <i>pricing</i> pinjaman yang terutama ditujukan untuk memperoleh ROA (<i>Return On Assets</i>) yang ditargetkan	<ul style="list-style-type: none"> ➤ DCMR Adalah tingkat margin rata-rata bank syariah ➤ ICMR Adalah tingkat suku bunga bank konvensional ➤ ECRI Adalah target bagi hasil kompetitif yang dapat diberikan kepada dana pihak ketiga. ➤ Acquaring Cost Adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait ➤ Overhead Cost Adalah biaya tidak langsung yang dikeluarkan bank 	Likert
Keputusan Pembiayaan Murabahah (Y)	Suatu sikap yang dilakukan dengan pertimbangan yang telah difikirkan matang-matang dengan harapan mendapatkan imbal balik yang positif. Sedangkan penjelasan tentang pembiayaan adalah Pendanaan yang diberikan oleh suatu	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Pembiayaan Murabahah ➤ Keputusan pembiayaan murabahah ➤ Akad Perjanjian 	Likert

	<p>pihak lain yang berbentuk lembaga maupun non lembaga untuk mendukung investasi yang telah direncanakan oleh pihak yang mendapatkan pendanaan tersebut. Murabahah adalah Akad jual beli yang dilakukan oleh dua orang atau lebih dengan penambahan keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak</p>		
--	--	--	--

G. Analisis Data

Analisis data merupakan suatu cara untuk menganalisa data yang diperoleh dengan tujuan untuk menguji rumusan masalah. peneliti harus memastikan pola analisis mana yang akan digunakan tergantung pada jenis data yang dikumpulkan. Untuk menganalisis data peneliti menggunakan metode pengukuran data dan teknik pengolahan data.

1. Uji Kualitas Data

a. Uji Validitas

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan dan kesahan suatu instrument. Validitas menunjukkan seberapa cermat suatu alat tes melakukan fungsi ukurnya atau suatu alat ukur yang dapat mengukur apa yang ingin diukur. Selanjutnya disebutkan validitas bertujuan untuk menguji apakah tiap item atau instrument (bisa pertanyaan maupun pernyataan) benar-benar mampu mengungkap variabel yang akan diukur atau konsistensi internal tiap item alat ukur dalam mengukur suatu variabel. Ketentuan validitas instrumen sah

apabila dapat mengungkapkan data variabel yang diteliti secara tepat. Instrument dikatakan valid jika nilai r hitung $> r$ kritis (0,30)⁴¹.

b. Uji Reliabilitas

Reliabilitas instrument adalah hasil pengukuran yang dapat dipercaya. Reliabilitas instrument diperlukan untuk mendapatkan sesuai dengan tujuan pengukuran. Untuk mencapai hal yang dilakukan uji reliabilitas dengan menggunakan metode *Alpha Cronbach's* diukur berdasarkan *Alpha Cronbach's* 0 sampai 1. Variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai Cronbach Alpha $> 0,60$. Triton (2006) menyatakan jika skala itu dikelompokkan ke dalam lima kelas dengan rentang yang sama, maka ukuran kemantapan alpha dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

1. Nilai alpha Cronbach 0,00 s.d 0,20, berarti kurang reliabel
2. Nilai alpha Cronbach 0,21 s.d 0,40 berarti agak reliabel
3. Nilai alpha Cronbach 0,41 s.d 0,60 berarti cukup reliabel
4. Nilai alpha Cronbach 0,61 s.d 0,80 berarti reliabel
5. Nilai alpha Cronbach 0,81 s.d 1,00 berarti sangat reliabel.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk melihat apakah dalam model regresi variabel terikat dan variabel bebas berdistribusi normal atau tidak. Hasil dari penelitian ini dapat dilihat dari gambar plot yang menunjukkan hasil pengujian normalitas menggunakan SPSS 22.00

b. Uji Heteroskedastisitas

⁴¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Edisi Revisi V, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), cet. XII, hlm. 107. 57 *Ibid*, h. 144-145.

Heteroskedastisitas digunakan untuk untuk menguji apakah model regresi terjadi ketidaksamaan varians residual dari satu pengamatan ke pengamatan lain.. Prasyarat yang harus dipenuhi dalam model regresi. Prasyarat yang harus dipenuhi dalam model regresi adalah tidak adanya gejala heteroskedastisitas

c. Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel independen. Jika terdapat korelasi yang tinggi antara variabel independen tersebut, maka hubungan antara variabel independen dan variabel dependen menjadi terganggu. Multikolinieritas dapat dideteksi dengan Meregresikan model analisis dan melakukan uji korelasi antara variabel dependen dengan menggunakan *variance inflating factor* (VIF) dan *tolerance value*. Batas VIF adalah 10 dan *tolerance value* adalah 0,1. Jika nilai VIF lebih dari 10, maka menunjukkan adanya gejala multikolinieritas, sedangkan jika nilai VIF kurang dari 10, maka tidak terdapat gejala multikolinieritas. menyebutkan bahwa data dinyatakan bebas dari masalah multikolinieritas jika memiliki syarat nilai *tolerance* > 0,10 atau nilai $VIF < 10$.⁴²

3. Uji Regresi Linier Berganda

Regresi Linier Berganda adalah digunakan untuk mengukur pengaruh antara lebih dari satu variabel prediktor (variabel bebas) terhadap variabel terikat. Yaitu dengan rumus:⁴³

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_nX_n$$

Y = variabel terikat a = konstanta b_1, b_2 = koefisien regresi

⁴² Imam Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 20*, (Semarang : Universitas Diponegoro, 2012), h. 94

⁴³ Syofian Shiregar, *Metode Penelitian Kuantitatif; Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS*, (Jakarta;Kencana,2013), h. 301.

X_1, X_2 = variabel bebas

Metode ini digunakan untuk melihat hubungan atau pengaruh dari dua atau tiga (dan atau lebih) variabel independen terhadap satu variabel dependen⁴⁴.

4. Uji Hipotesis

b. Uji F

Uji F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Hipotesis nol (H_0) yang hendak diuji apakah semua parameter dalam model sama dengan nol, atau: $H_0 : b_1 = b_2 = \dots = b_k = 0$

Artinya, apakah suatu variabel independen bukan merupakan penjelas terhadap variabel dependen. Hipotesis alternatifnya (H_0), tidak semua parameter secara simultan sama dengan nol, atau: $H_a : b_1 \neq b_2 \neq \dots \neq b_k \neq 0$

Artinya semua variabel independen secara simultan merupakan penjelas yang signifikan terhadap variabel dependen.⁴⁵

c. Uji t-test

Untuk mengetahui keterandalan serta kemaknaan nilai koefisien regresi, sehingga dapat diketahui apakah variabel penetapan harga jual (X_1) dan tingkat margin (X_2) terhadap keputusan pembiayaan murabahah (Y) Berpengaruh atau tidak. Kriteria pengujian yang digunakan yaitu H_0 diterima jika $t_{hitung} < t_{tabel} \Rightarrow$ tidak ada pengaruh

⁴⁴ Moehar Daniel, *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*, (Jakarta : PT Bumi Aksara, 2002), h. 156.

⁴⁵ Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif; Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS*, (Jakarta;Kencana,2013) h. 304.

yang signifikan antara penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah. H_0 ditolak jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $t_{hitung} < -t_{tabel} \Rightarrow$ ada

pengaruh antara penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah.

4. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (R^2) dari hasil regresi linier berganda menunjukkan seberapa besar variabel dependen bisa dijelaskan oleh variabel-variabel bebasnya. Dalam penelitian ini menggunakan regresi linier berganda maka masing-masing variabel independen yaitu penetapan harga jual dan tingkat margin secara parsial dan simultan mempengaruhi variabel dependen yaitu keputusan nasabah yang dinyatakan dengan R^2 untuk menyatakan koefisien determinasi atau seberapa besar pengaruh penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah. Sedangkan r^2 untuk menyatakan koefisien determinasi parsial variabel independen terhadap variabel dependen. Besarnya koefisien determinasi 0 sampai dengan 1. Semakin mendekati 0, maka semakin kecil pula pengaruh variabel dependen (dengan kata lain semakin kecil kemampuan model dalam menjelaskan perubahan nilai variabel dependen).

Sedangkan jika koefisien determinasi mendekati 1 maka dapat dikatakan semakin kuat model tersebut dalam menerangkan variasi variabel independen terhadap variabel terikat. Angka R square didapat dari pengolahan data melalui program SPSS yang bisa dilihat pada tabel model summary kolom R square.

BAB IV

TEMUAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

3. Profil PT. BPRS Amanah Insan Cita

Pendirian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Amanah Insan Cita, adalah tindak lanjut dari rekomendasi muswil III korps Alumni Himpunan Mahasiswa Islam (KAHMI) Sumatera Utara yang berlangsung pada tanggal 10-11 mei 2008 dimedan, yang ketika merekomendasikan pendirian BPRS. BPRS ini diharapkan sudah dapat beroperasi pada awal september 2009.

4. Visi PT. BPRS Amanah Insan Cita

Visi PT. BPRS Amanah Insan Cita didasarka keinginan anggota KAHMI untuk:

- a. Merealisasikan tujuan organisasi sesuai anggaran KAHMI< yaitu mewujudkan insan cendekiawan muslim yang berperan dalam pembangunan bangsa dan Negara Kesatuan Republik Indonesia demi kesejahteraan umat manusia menuju mmasyarakat yang adil dan makmur.
- b. Menjabarkan dan mengaplikasikan program kerja nasional yang menghendaki agar daerah mempunyai usaha yang dapat memberikan penghasilan rutin guna menghidupi jalannya organisasi dan tidak seluruhnya bergantung pada sumbangan.
- c. Menjadikan BPRS Amanah Insan Cita menjadi wadah untuk berkiprah dibidang perbankan, mengembangkan menjadi BPRS yang “sehat” sesuai dengan prinsip syariah, berperan nyata mendukung pertumbuhan UKM (Usaha Kecil Mikro) di Sumatera Utara.
- d. Mendorong tumbuh dan berkembangnya pengusaha-pengusaha baru baik dikalangan KAHMI sendiri maupun dari kalangan masyarakat

pada umumnya, yang pada gilirannya meningkatkan kesejahteraan umat.

5. Misi PT.BPRS Amanah Insan Cita.

- a. Merekrut sumber daya insani (SDI) yang memiliki integritas tinggi dan memiliki tekad yang kuat untuk bekerja sama dan bekerja keras mengembangkan BPRS.
- b. Memiliki lokasi kantor yang dekat dengan kantor-kantor UKM.

6. Permodalan.

Modal dasar PT.BPRS Amanah Insan Cita adalah 4 milyar yang terdiri dari 4.000 lembar saham dengan nominal Rp. 1.000.000 per lembar saham. Dari jumlah ini akan ditempatkan sebesar Rp. 2.025.000.000,- (2.025 lembar), modal uang akan disetor sampai dengan mulai beroperasi adalah Rp. 1.417.000.000,- (1.417) pemenuhan modal bersumber dari pendirian dan dari anggota KAHMI, baik yang sudah menyatakan komitmennya pada masa pendirian maupun yang akan menyusul kemudian

7. Produk Perusahaan.

- a. Produk Penghimpunan Dana
 - 1) Tabungan wadiah adalah simpanan dana pihak ketiga yang dapat dicairkan sewaktu-waktu.
 - 2) Tabungan deposito mudharabah adalah simpanan dana pihak ketiga yang penariknya sesuai dengan jangka waktu yang ditetapkan 1 bulan, 3 bulan, 3 bulan, dan 12 bulan.

b. Produk Pembiayaan

- 1) Pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan bank terhadap usaha nasabah, dimana bank menyediakan seluruh model (*shahinul mal*) dan nasabah memilih keterampilan.
- 2) Pembiayaan murabahah adalah penjualan dengan menambahkan margin keuntungan diatas harga pokok. Dimana penambahan harga ini disepakati antara penjual (bank) dan pembeli (nasabah).
- 3) Pembiayaan ijarah adalah perjanjian untuk membiayai kegiatan sewa menyewa bank hanya wajib menyediakan aset yang disewakan baik aset itu memilikinya atau bukan miliknya.

B. Deskrip data Penelitian

1. Deskripsi Responden

Sebelum melakukan analisis terlebih dahulu penelitian akan memaparkan beberapa karakteristik mengenai responden. Responden pada penelitian ini yaitu nasabah pembiayaan murabahah BPRS Amanah Insan Cita Medan. Penelitian ini mengambil 66 responden dari tempat penelitian.

a. Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.1

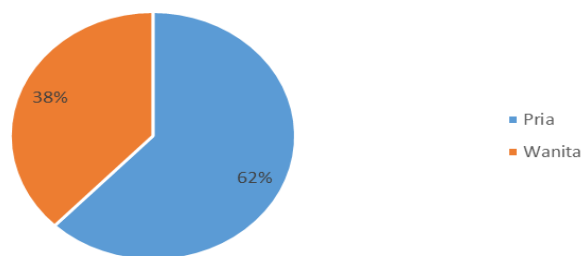
jenis kelamin responden

Jenis Kelamin	Banyak Responden	Presentase (%)
Pria	41	62 %
Wanita	25	38 %
Total	66	100 %

Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Tabel menunjukkan nasabah murabahah BPRS Amanah Insan Cita Medan mempunyai responden yang sebagian besar berjenis kelamin pria

dengan jumlah 41 orang dengan presentase 62 % sedangkan wanita hanya berjumlah 25 orang atau 38 %. Jadi dapat disimpulkan bahwa nasabah pria lah yang banyak menggunakan produk pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Insan Cita medan. Jika digambarkan dalam bentuk grafik adalah sebagai berikut :



Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Gambar 4.1. Presentase Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

b. Deskripsi responden berdasarkan usia

Tabel 4.2

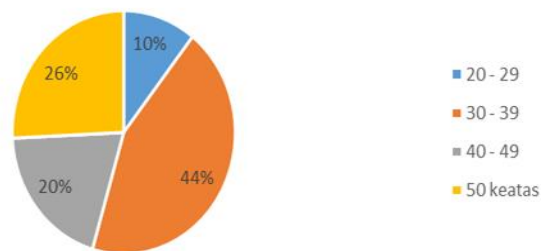
Usia responden

Usia (tahun)	Jumlah Responden	Presentase (%)
20 - 29 tahun	7	11%
30 - 39 tahun	29	44%
40 - 49 tahun	13	20 %
50 tahun keatas	17	25 %
Total	66	100 %

Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Berdasarkan tabel diatas dari jumlah responden sebesar 66 diperoleh rata-rata usia sebagai berikut; usia 20-29 tahun sebanyak 7

responden atau 11 %, usia 30-39 tahun sebanyak 29 responden atau 44 %, usia 40-49 tahun sebanyak 13 responden atau 20 %, dan terakhir usia 50 tahun keatas sebanyak 17 responden atau 25 %, maka dapat disimpulkan bahwa responden dengan usia 30-39 tahun yang banyak mengambil produk pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan. Jika digambarkan dalam bentuk grafik adalah sebagai berikut :



Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Gambar 4.2. Presentase Responden Berdasarkan Usia

c. Deskripsi responden berdasarkan pekerjaan

Tabel 4.3

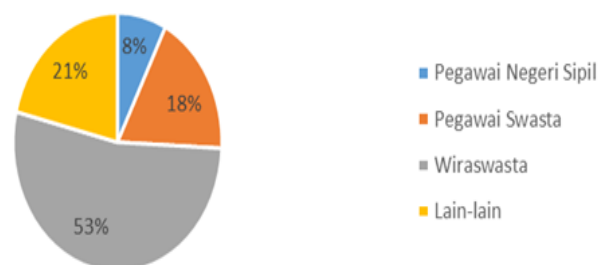
Pekerjaan Responden

Jenis Pekerjaan	Jumlah Responden	Presentase (%)
Pegawai Negeri Sipil	5	8 %
Pegawai Swasta	12	18 %
Wiraswasta	35	53 %
Lain- lain	14	21 %
Jumlah	66	100 %

Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Berdasarkan tabel diatas dari jumlah responden sebesar 66 diperoleh rata-rata pekerjaan pekerjaan nasabah BPRS Amanah Insan Cita

medan sebagai berikut; pegawai negeri sipil sebanyak 5 responden atau 8%, pegawai swasta sebanyak 12 responden atau 18%, wiraswasta sebanyak 35 responden atau 53%, dan yang terakhir ialah responden dengan jenis pekerjaan lain sebanyak 14 responden atau 21 %.dari data diatas dapat disimpulkan bahwa pekerjaan wiraswasta yang banyak menggunakan produk pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan dengan presentase 53% atau 35 nasabah karena kebanyakan nasabah menggunakan pembiayaan murrabahah untuk modal usaha atau pembelian suatu barang. Jika digambarkan dalam bentuk grafik adalah sebagai berikut :



Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Gambar 4.3. Presentase Responden Berdasarkan Pekerjaan

d. Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan

Tabel 4.4

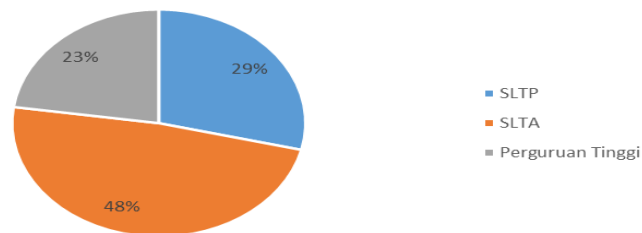
Pendidikan Responden

Pendidikan Responden	Jumlah Responden	Prentase (%)
SD	-	-
SLTP	19	29 %
SLTA	32	48 %

Perguruan Tinggi	15	23 %
Total	66	100 %

Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Dari tabel diatas telah diketahui bahwa sebagian besar pendidikan responden nasabah pembiayaan BPRS Amanah Insan Cita medan ialah SLTA sebanyak 32 responden atau 48%, dan sisanya yaitu SLTP sebanyak 19 responden atau 29 %, perguruan tinggi sebanyak 15 responden atau 23 %. Jika digambarkan dalam bentuk grafik adalah sebagai berikut :



Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Gambar 4.1. Presentase Responden Berdasarkan Pendidikan

2. Analisis Presepsi Responden

a. Presepsi Responden Mengenai Penetapan Harga Jual (X1)

Tabel 4.5

Tanggapan Responden Terhadap Penetapan Harga jual (X1)

NO	PERNYATAAN	Skala	Frekuensi	Presentasi (%)
Harga Pokok				
1	Harga pokok yang ditawarkan oleh BPRS Amanah Insan Cita Medan dapat dijangkau oleh nasabah	1= Sangat Tidak Setuju 2= Tidak Setuju 3= Netral 4= Setuju 5= Sangat Setuju	- - 5 36 25	- - 8 % 54 % 38 %
2	Harga pokok yang ditawarkan oleh BPRS Amanah Insan Cita Medan sesuai dengan harga asli (tidak berbohong)	1= Sangat Tidak Setuju 2= Tidak Setuju 3= Netral 4= Setuju 5= Sangat Setuju	- - 8 37 21	- - 12 % 56 % 32 %
Cost Recovery				
3	Besaran biaya operasional dalam penentuan harga jual tidak memberatkan	1= Sangat Tidak Setuju 2= Tidak Setuju 3= Netral 4= Setuju 5= Sangat Setuju	- - 9 48 9	- - 14 % 72 % 14 %

4	harga jual yang ditawarkan oleh BPRS Amanah insan cita medan sesuai dengan kualitas pelayanannya	1= Sangat Tidak Setuju	-	-
		2= Tidak Setuju	-	-
		3= Netral	7	11 %
		4= Setuju	38	57 %
		5= Sangat Setuju	21	32 %

Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa tanggapan responden terhadap variabel penetapan harga jual memiliki peran positif terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Insan Cita Medan.

Berdasarkan data diatas dengan 66 responden, tanggapan terhadap harga pokok yang dapat di jangkau anggota. Responden memberikan jawaban sangat setuju sebesar 38 % dan jawaban setuju terbanyak yakni sebesar 54 % sisanya responden yang menjawab netral hanya sebesar 8 %.

Tanggapan responden mengenai harga pokok yang di tawarkan dalam pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan kenyataannya benar adanya (tidak berbohong), responden memberikan jawaban sangat setuju sebesar 32 %, setuju 56 %, dan Netral sebanyak 12 %.

Selanjutnya tanggapan responden mengenai biaya operasional dalam penentuan harga jual tidak memberatkan. Responden menjawab. Responden menjawab sangat setuju 14 %, setuju 72 %, dan netral sebesar 14%.

Yang terakhir tanggapan responden mengenai harga jual yang ditawarkan BPRS Amanah Insan Cita Medan sesuai dengan kualitas pelayanannya, responden menjawab sangat setuju sebesar 32 % , setuju sebesar 58 %, dan netraal sebesar 10 %.

b. Tanggapan Responden Terhadap Tingkat Margin (X2)

Tabel 4.6**Tanggapan responden terhadap tingkat margin**

NO	PERNYATAAN	Skala	Frekuensi	Presentasi (%)
<i>Direct Competitor's Market Rate (DCMR)</i>				
1	Tingkat margin (keuntungan) yang ditetapkan oleh BPRS Amanah Insan Cita Medan tidak memberatkan	1= Sangat Tidak Setuju 2= Tidak Setuju 3= Netral 4= Setuju 5= Sangat Setuju	- - 3 55 8	- - 5 % 83 % 12 %
2	Tingkat margin (keuntungan) pada BPRS Amanah Insan Cita Medan sesuai dengan prinsip syariah	1= Sangat Tidak Setuju 2= Tidak Setuju 3= Netral 4= Setuju 5= Sangat Setuju	- - 5 47 14	- - 8 % 71 % 21 %
<i>Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)</i>				
3	Tingkat margin yang ditawarkan BPRS Amanah Insan Cita medan lebih kompetitif (murah) dibandingkan lembaga keuangan Konvensional	1= Sangat Tidak Setuju 2= Tidak Setuju 3= Netral 4= Setuju 5= Sangat Setuju	- - 2 57 7	- - 3 % 86 % 11%
4	Tingkat margin (keuntungan) yang di tawarkan oleh BPRS Amanah Insan Cita sesuai	1= Sangat Tidak Setuju 2= Tidak Setuju 3= Netral 4= Setuju	- - 7 47	- - 11 % 71 %

	dengan harga yang dipasaran	5= Sangat Setuju	12	18 %
<i>Expected Competitive Return For Investor (ECRI)</i>				
5	Tingkat margin (keuntungan) pada BPRS Amanah Insan Cita Medan sesuai dengan pembiayaan yang dilakukan.	1= Sangat Tidak Setuju 2= Tidak Setuju 3= Netral 4= Setuju 5= Sangat Setuju	- - 6 44 16	- - 9 % 67 % 24 %
6	Jasa pembiayaan BPRS Amanah Insan Cita Medan lebih kompetitif (murah) dibandingkan lembaga keuangan Konvensional	1= Sangat Tidak Setuju 2= Tidak Setuju 3= Netral 4= Setuju 5= Sangat Setuju	- - 2 56 8	- - 3 % 85 % 12 %
<i>Acquiring dan Overhead Cost</i>				
7	Tingkat margin (keuntungan) pada BPRS Amanah Insan Cita Medan memudahkan saya untuk melakukan perhitungan harga barang	1= Sangat Tidak Setuju 2= Tidak Setuju 3= Netral 4= Setuju 5= Sangat Setuju	- - 3 59 4	- - 4 % 90 % 6 %
8	Penetapan administrasi pada BPRS Amanah Insan Cita Medan sesuai dengan besaran pinjaman	1= Sangat Tidak Setuju 2= Tidak Setuju 3= Netral 4= Setuju 5= Sangat Setuju	- - 2 57 7	- - 3 % 86 % 11 %

Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Dari tabel diatas dapat kita lihat bahwa tanggapan responden terhadap variabel tingkat margin memiliki peran positif terhadap

keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Insan Cita Medan.

Berdasarkan data diatas dengan jumla 66 responden, tanggapan mengenai tingkat margin tidak memberatkan. Responden menjawab, sangat setuju sebesar 12%, setuju sebesar 83%, dan 5 % lainnya netral.

Tanggapan responden mengenai kesesuaian tingkat margin dengan prinsip syariah, responden menjawab. Dengan jawaban sangat setuju sebesar 21%, setuju 71 %, dan netral sebesar 8 %.

Kemudian tanggapan responden mengenai tingkat margin yang ditawarkan BPRS Amanah Insan Cita medan lebih kompetitif (murah) dibandingkan lembaga keuangan Konvensional, yang menjawab sangat setuju sebesar 12%, setuju sebesar 86%, dan netral sebesar 2 %.

Kemudian tanggapan responden mengenai tingkat margin (keuntungan) yang di tawarkan oleh BPRS Amanah Insan Cita sesuai dengan harga yang dipasaran, jawaban sangat setuju sebesar 18 %, setuju sebesar 71%, dan jawaban netrel sebesar 11%.

Selanjutnya tanggapan responden mengenai tingkat margin (keuntungan) pada BPRS Amanah Insan Cita Medan sesuai dengan pembiayaan yang dilakukan. Jawaban sangat setuju sebesar 24%, setuju sebesar 67%, dan jawaban netral sebesar 9%.

Lalu tanggapan responden mengenai jasa pembiayaan BPRS Amanah Insan Cita Medan lebih kompetitif (murah) dibandingkan lembaga keuangan Konvensional. Jawaban sanagat setuju sebesar 12%, setuju sebesar 85%, dan 3% menjawab netral.

Setelah itu untuk jawaban mengenai tingkat margin (keuntungan) pada BPRS Amanah Insan Cita Medan memudahkan saya untuk melakukan perhitungan harga barang. Jawaban responden sangat setuju sebesar 5%, setuju sebesar 89%, dan netral sebesar 6%.

Yang terakhir jawaban responden mengenai penetapan administrasi pada BPRS Amanah Insan Cita Medan sesuai dengan besaran pinjaman. Jawaban sangat setuju sebesar 11%, setuju sebesar 86%, dan netral sebesar 3 %. Dari data diatas dapat disimpulkan rata-rata jawaban responden menjawab setuju dengan kata lain tingkat margin berpengaruh positif terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.

c. Presepsi Responden Mengenai Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah (Y)

Tabel 4.7

Tanggapan responden mengenai keputusan pengambilan pembiayaan murabahah (Y)

NO	PERNYATAAN	Skala	Frekuensi	Presentasi (%)
Pembiayaan Murabahah				
1	Saya mengajukan pembiayaan pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan karena harga jualnya yang wajar	1= Sangat Tidak Setuju 2= Tidak Setuju 3= Netral 4= Setuju 5= Sangat Setuju	- - 3 44 19	- - 4 % 67 % 29 %
2	Saya mengajukan pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan karena margin (keuntungan BPRS) tidak memberatkan nasabah	1= Sangat Tidak Setuju 2= Tidak Setuju 3= Netral 4= Setuju 5= Sangat Setuju	- - 6 36 24	- - 9 % 55 % 36 %
Keputusan Pembiayaan Murabahah				

3	Saya mengajukan pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Insan Cita Medan karena sesuai dengan kebutuhan saya baik itu usaha saya atau dalam hal lain.	1= Sangat Tidak Setuju 2= Tidak Setuju 3= Netral 4= Setuju 5= Sangat Setuju	- - 8 47 11	- - 12 % 71 % 17 %
4	Saya mengajukan pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Insan Cita Medan karena membantu meningkatkan usaha dan kesejahteraan saya.	1= Sangat Tidak Setuju 2= Tidak Setuju 3= Netral 4= Setuju 5= Sangat Setuju	- - 5 44 17	- - 7 % 67 % 26 %
Akad Perjanjian				
5	Saya mengajukan pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Insan Cita Medan karena prosedur pembiayaan mudah	1= Sangat Tidak Setuju 2= Tidak Setuju 3= Netral 4= Setuju 5= Sangat Setuju	- - 3 46 17	- - 4 % 70 % 26 %
6	Saya mengajukan pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Insan Cita Medan karena transaksi sesuai dengan akad yang disepakati	1= Sangat Tidak Setuju 2= Tidak Setuju 3= Netral 4= Setuju 5= Sangat Setuju	- - 11 50 5	- - 17 % 76 % 7 %

Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Tabel diatas menunjukkan bahwa tanggapan responden terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Insan

Cita Medan masih tergolong cukup. Berdasarkan data diatas tanggapan responden mengenai taggapa respoden pembiayaan pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan karena harga jualnya yang wajar. Sebanyak 29% menjawab sangat setuju, 67% menjawab setuju, dan netral sebanyak 4%.

Selanjutnya tanggapan responden mengenai pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan karena margin (keuntungan BPRS) tidak memberatkan nasabah. Responden menjawab sangat setuju sebesar 36%, setuju sebesar 55%, dan netral sebesar 9%.

Selanjutnya tanggapan responden mengenai pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Insan Cita Medan karena sesuai dengan kebutuhan nasabah baik itu usaha atau dalam hal lain. Jawaban sangat setuju sebesar 17%, setuju sebesar 71%, dan netral sebesar 12%.

Kemudian tanggapan responden mengenai pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Insan Cita Medan dapat membantu meningkatkan usaha dan kesejahteraan. Responden menjawab sangat setuju sebesar 26%, menjawab setuju sebesar 67%, dan netral sebesar 7%.

Tanggapan responden mengenai pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Insan Cita Medan karena prosedur pembiayan mudah. Yang menjawab sangat setuju sebesar 26 %, setuju sebesar 70%. Dan netral sebesar 4%.

Kemudian yang terakhir tanggapan responden mengenai pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Insan Cita Medan karena transaksi sesuai dengan akad yang disepakati, yang menjawab sangat setuju sebesar 8%, setuju sebesar 77% dan netral sebesar 15%.

C. Hasil Penelitian.

1. Uji Kualitas data

a. Uji Validasi

Uji validasi dilakukan dengan membandingkan nilai r_{hitung} dengan r_{tabel} . Untuk degree of freedom (df) = $n-2$ dalam hal ini n adalah jumlah sampel. Pada kasus ini df dapat dihitung $66-2$ atau $df = 64$ dengan alpha 0.05 di dapat r_{tabel} 0,2423 jia r_{hitung} (untuk tiap tiap butir pertanyaan dapat dilihat pada kolom *Corrected item* pertanyaan total *correlation*) lebih besar dari r_{tabel} dan nilai r positif, maka butir pertanyaan tersebut dikatakan valid.

Tabel 4.8

Uji Validasi untuk variabel Penetapan Harga Jual

Nomor Item	Corrected item-Total Correlations	r tabel	Keterangan
X1.1	0,836	0,2423	Valid
X1.2	0,938	0,2423	Valid
X1.3	0,859	0,2423	Valid
XI.4	0,924	0,2423	Valid

Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Berdasarkan tabel 4.8 maka dapat dinilai korelasi dari setiap instrumen penelitian yakni 0,836 – 0,938, selain itu masing-masing berkorelasi signifikan sebab memiliki nilai $sig < 0.05$. dan nilai korelasi diatas dari 0,2423 berarti semua item pertanyaan di nyatakan valid.

Tabel 4.9

Uji Validasi Untuk Variabel Tingkat Margin

Nomor Item	Corrected item-Total Correlations	r tabel	Keterangan
X2.1	0,903	0,2423	Valid
X2.2	0,873	0,2423	Valid
X2.3	0,861	0,2423	Valid
X2.4	0,864	0,2423	Valid
X2.5	0,823	0,2423	Valid
X2.6	0,880	0,2423	Valid
X2.7	0,708	0,2423	Valid
X2.8	0,861	0,2423	Valid

Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Dari tabel 4.9 maka dapat dinilai korelasi dari setiap instrumen penelitian yakni 0,708 – 0,880 , selain itu masing-masing berkorelasi signifikan sebab memiliki nilai sig <0.05. dan nilai korelasi diatas dari 0,2423 berarti semua item pertanyaan di nyatakan valid

Tabel 4.10

**Uji Validasi Untuk Variabel Keputusan Nasabah Dalam Pengambilan
Pembiayaan Murabahah.**

Nomor Item	Corrected item- Total Correlations	r tabel	Keterangan
Y.1	0,888	0,2423	Valid
Y.2	0,854	0,2423	Valid
Y.3	0,839	0,2423	Valid
Y.4	0,933	0,2423	Valid
Y.5	0,898	0,2423	Valid
Y.6	0,697	0,2423	Valid

Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Dapat disimpulkan dari tabel 4.10 maka korelasi dari setiap instrumen penelitian yakni 0,697 – 0,933, selain itu masing-masing berkorelasi signifikan sebab memiliki nilai sig <0.05. dan nilai korelasi diatas dari 0,2423 berarti semua item pertanyaan di nyatakan valid

b. Uji Reliabilitas

Dari pengolahan data yang telah dilakukan diperoleh hasil uji reliabilitas untuk variabel penetapan harga jual sebagai berikut :

Tabel 4.11**Hasil Uji Reliabilitas penetapan Harga Jual****Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,961	6

Hasil Uji Reliabilitas penetapan harga jual

Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Dari hasil analisis diperoleh nilai Alpha sebesar 0,961 dan nilai ini lebih besar dari 0,6. Maka dapat disimpulkan bahwa item-item pernyataan yang lulus pada uji validitas adalah sangat reliabel.

Selanjutnya untuk variabel tingkat margin diperoleh hasil uji reliabilitas sebagai berikut :

Tabel 4.12**Hasil Uji Reliabilitas Tingkat Margin****Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,954	8

Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Dari hasil analisis diperoleh nilai Alpha sebesar 0,954 dan nilai ini lebih besar dari 0,8. Maka dapat disimpulkan bahwa item-item pernyataan yang lulus pada uji validitas adalah sangat reliabel.

Selanjutnya untuk variabel keputusan pengambilan pembiayaan murabahah diperoleh hasil uji reliabilitas sebagai berikut

Tabel 4. 13

Hasil Reliabilitas Keputusan Nasabah Dalam Pengambilan Pembiayaan Murabahah

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,951	6

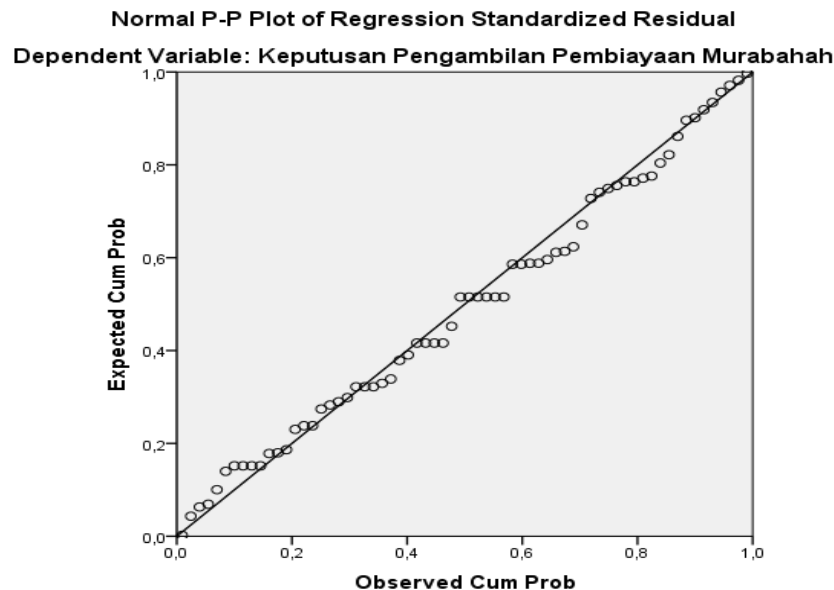
Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Dari hasil analisis diperoleh nilai Alpha sebesar 0,961 dan nilai ini lebih besar dari 0,6. Maka dapat disimpulkan bahwa item-item pernyataan yang lulus pada uji validitas adalah sangat reliabel.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dimaksudkan untuk mengetahui bahwa data penelitian berdistribusi normal atau tidak, berikut gambar plot yang menunjukkan hasil pengujian normalitas menggunakan SPSS 22.00



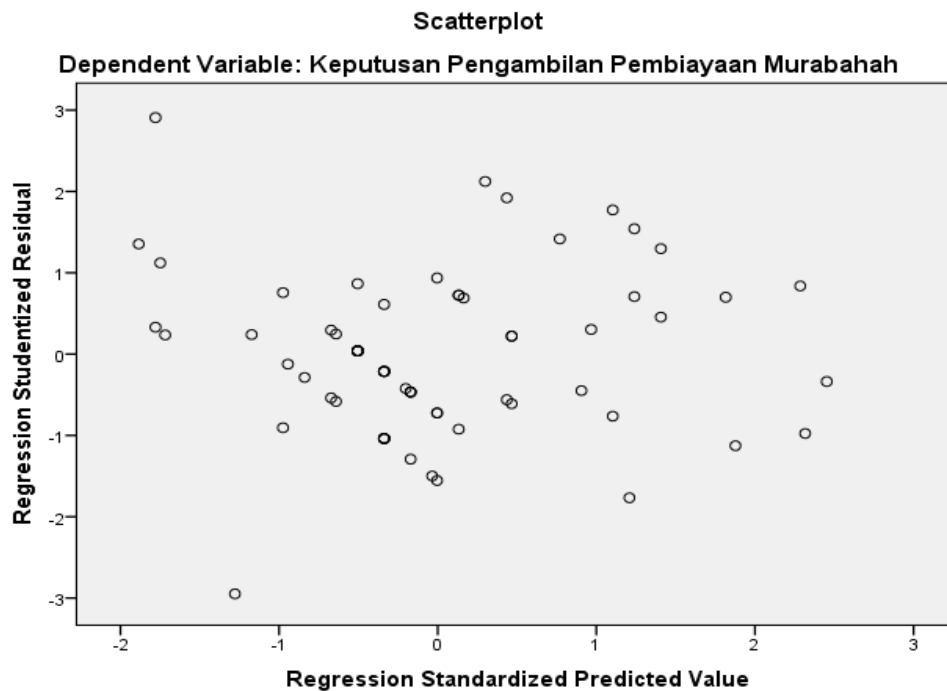
Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Gambar 4. 6 Hasil Uji Normalitas

Dari gambar diatas dapat disimpulkan bahwa ketika plotting (titik-titik) yang menggambarkan data sesungguhnya mengikuti garis diagonal maka model regresi berdistribusi normal.

b. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui ada atau tidak adanya ketidaksamaan varian dari residual pada model regresi. Prasyarat yang harus dipenuhi dalam model regresi. Prasyarat yang harus dipenuhi dalam model regresi adalah tidak adanya gejala heteroskedastisitas



Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Gambar 4.7 Hasil Uji Heteroskedastistas

Dari grafik scatterplot diatas dapat dilihat bahwa titik-titik menyebar dan tidak berkumpul pada satu tempat. Titik-titik tersebut menyebar secara acak baik dibagian atas angka nol maupun bagian bawah angka nol dari sumbu vertikal atau sumbu Y, dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak heteroskedastisitas.

c. Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas adalah pengujian untuk mengetahui ada atau tidaknya korelasi yang signifikan antara variabel-variabel bebas dalam suatu model regresi linear berganda. Uji ini diperlukan untuk mengetahui ada tidaknya variabel bebas yang memiliki kemiripan dengan variabel lain dalam satu model. Kemiripan antar variabel bebas dalam satu model akan

menyebabkan terjadinya korelasi yang sangat kuat antara suatu variabel bebas dengan variabel bebas lainnya.

Tabel 4.14

Hasil Uji Multikolineritas

Coefficientsa

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
Penetapan Harga Jual	,537	1,861
Tingkat Margin	,537	1,861

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah

Jika dilihat dari tabel maka dapat disimpulkan bahwa nilai *Variance Inflation Factor* 1,861 untuk variabel penetapan harga jual dan variabel tingkat margin 1,861 untuk dan angka masing-masing variabel < dari 10, dan nilai *Tolerance* 0,537 untuk variabel penetapan harga jual dan tingkat margin dan angka masing-masing variabel > dari 0,1 maka model dapat dikatakan terbebas dari multikolineritas.

3. Uji Regresi Linier Berganda

Penelitian ini menggunakan regresi linear berganda untuk pembuktian hipotesis penelitian. Analisis ini akan menggunakan input berdasarkan data yang diperoleh dari kuesioner. Hasil pengolahan data dengan menggunakan program SPSS selengkapnya ada pada lampiran dan selanjutnya diringkas sebagai berikut :

Tabel 4.
Hasil Uji Regresi Linear Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-,892	2,296		-,389	,699
Penetapan Harga Jual	,306	,081	,358	3,797	,000
Tingkat Margin	,556	,095	,550	5,829	,000

a. Dependent Variable: Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah

Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Dari perhitungan menggunakan SPSS maka didapat hasil sebagai berikut :

$$a = -0,892$$

$$b = 0,306$$

$$b_2 = 0,556$$

Berdasarkan data tabel 4.15 dimana hasil analisis regresi diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = (-0,892) + 0,306 X_1 + 0,556 X_2$$

Model persamaan regresi berganda tersebut bermakna :

Nilai analisis regresi linear berganda yang masih berbentuk angka dapat dijelaskan dalam bahasa yang mudah dipahami sebagai mana berikut ini :

Nilai konstanta sebesar $-0,892$ berarti jika variabel penetapan harga jual (X_1) dan tingkat margin (X_2) dalam keadaan konstan atau tidak mengalami perubahan (sama dengan nol, maka keputusan nasabah dalam pengambilan pembiayaan murabahah (Y) akan bernilai sebesar $-0,892$. Nilai koefisien regresi $X_1 = 0,306$ menunjukkan apabila penetapan harga jual mengalami kenaikan sebesar 100% maka akan mengakibatkan meningkatnya keputusan nasabah dalam pengambilan pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah insan Cita medan sebesar 0,306.

Nilai koefisien regresi $X_2 = 0,556$ menunjukkan apabila tingkat margin sesuai dan mengalami peningkatan 100% maka akan mengakibatkan meningkatnya keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan sebesar 0,556.

4. Uji Hipotesis

a. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi ini digunakan untuk mengetahui seberapa besarnya persentase hubungan variabel independen terhadap variabel dependen. Besarnya persentase pengaruh semua variabel independen terhadap nilai variabel dependen dapat diketahui dari besarnya koefisien determinasi (R^2) persamaan regresi. Angka koefisien determinasi dilihat dari hasil perhitungan SPSS sebagai berikut :

Tabel 4.
Hasil Uji Determinasi (R²)
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,836a	,699	,689	1,224

a. Predictors: (Constant), Tingkat Margin, Penetapan Harga Jual

Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Dilihat dari tabel 4.16 koefisien determinasi (R²) menunjukkan angka Adjusted R Square 0,699 atau 69,9% yakni berarti variasi variabel keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah dapat dijelaskan oleh variabel penetapan harga jual dan tingkat margin, sisanya 30,1% dapat dijelaskan dari variabel lain diluar dari variabel penelitian.

b. Uji Parsial (Uji T)

Pada dasarnya uji t menunjukkan beberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara parsial dalam menerangkan variasi variabel dependen. Dasar keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah dengan menggunakan angka probabilitas signifikan hasil pengolahan data menggunakan program SPSS 22.00 selengkapnya ada pada lampiran dan selanjutnya diringkas sebagai berikut :

Tabel 4.17
Hasil Uji Parsial (Uji t)
Coefficientsa

Model	T	Sig.
1 (Constant)	-,389	,699
Penetapan Harga Jual	3,797	,000
Tingkat Margin	5,829	,000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembiayaan Murabahah

Sumber : Data Primer (kuisisioner 2019) yang diolah dengan SPSS 22.00

Hasil uji parsial dapat diketahui dengan melihat output SPSS hasil *coefficients* pada uji-t diatas dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} sebesar 1,66940 yang diperoleh dari t_{tabel} dengan $df = n-k$ (66-3) yaitu 37 dan alpha 0,05. Berikut pembahasan uji parsial antara penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah:

- 1) Pengaruh penetapan harga jual (X1) Terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan Murabahah (Y) Hipotesis :

H_0 : Bahwa penetapan harga jual secara parsial tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan.

H_a : Bahwa antara penetapan harga jual berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan

Berdasarkan hasil uji t untuk variabel penetapan harga jual diperoleh t_{hitung} (3,797) t_{tabel} (1,66940) dengan nilai signifikansi sebesar $0,00 > 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini menunjukkan penetapan harga jual berpengaruh signifikan secara parsial keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan.

- 2) Pengaruh tingkat margin (X_2) Terhadap Keputusan pembiayaan murabahah(Y) Hipotesis :

H_0 : Bahwa tingkat margin secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan.

H_a : Bahwa tingkat margin secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan

Berdasarkan hasil uji t untuk variabel tingkat margin diperoleh t_{hitung} (5,829) t_{tabel} (1,66940) dengan nilai signifikansi sebesar $0,00 > 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat margin berpengaruh signifikan secara parsial terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan

- 3) Variabel yang paling berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah

Berdasarkan hasil pengujian yang dapat dilihat pada tabel 4.17 menyatakan bahwa variabel-variabel diatas berpengaruh terhadap keputusan pembiayaan murabahah baik variabel penetapan harga jual dan tingkat margin, karena memiliki nilai sig sebesar 0,000. Hal ini berarti nilai-nilai dari indikator dari dua variabel tersebut berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan.

c. Uji Simultan (Uji F)

Uji simultan digunakan untuk mengetahui pengaruh penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap variabel terikat keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah secara bersama-sama. Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen atau bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen atau terikat. Dengan kriteria uji tabel F, jika $F_{hitung} \leq F_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak artinya tidak signifikan dan jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima artinya signifikan. Adapun uji sig, jika $Sig \geq \alpha$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak artinya tidak signifikan, jika $sig < \alpha$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima artinya signifikan. Adapun hipotesisnya adalah sebagai berikut :

H_0 = Penetapan harga jual dan tingkat margin tidak berpengaruh signifikan secara simultan terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan.

H_a = Penetapan harga jual dan tingkat margin berpengaruh signifikan secara simultan terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan.

Berdasarkan pengujian dengan SPSS versi 22 diperoleh output ANOVA pada tabel berikut ini :

Tabel 4.

Hasil Simultan

ANOVAa

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	218,711	2	109,355	73,043	,000b
Residual	94,320	63	1,497		
Total	313,030	65			

a. Dependent Variable: Pembiayaan Murabahah

b. Predictors: (Constant), Tingkat Margin, Penetapan Harga Jual

Dari uji anova atau F test didapat nilai $F_{hitung} (73,043) > F_{tabel} (3, 14)$ dengan tingkat signifikan 0,000. Karena probabilitasnya signifikan jauh lebih kecil dari 0,05 maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini menunjukkan bahwa secara simultan yang menyatakan bahwa ada pengaruh signifikan Penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan.

D. Interpretasi Hasil Penelitian

1. Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, dapat diketahui secara persial (Uji T) pengaruh penetapan harga jual mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah. Hal ini dapat dilihat nilai dari sig t sebesar 0,000 dimana $> \alpha (0,05)$ dan

berdasarkan uji t_{hitung} maka dapat diketahui bahwa variabel penetapan harga jual menunjukkan nilai sebesar t_{hitung} (3,797) dan t_{tabel} (1,66940). Dengan demikian t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} .

2. Pengaruh Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, dapat diketahui secara persial (Uji T) pengaruh tingkat margin mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah. Hal ini dapat dilihat nilai dari sig t sebesar 0,000 dimana $> \alpha$ (0,05) dan berdasarkan uji t_{hitung} maka dapat diketahui bahwa variabel penetapan harga jual menunjukkan nilai sebesar t_{hitung} (5,829) dan t_{tabel} (1,66940). Dengan demikian t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} .

3. Pengaruh Penetapan Harga Jual Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, diketahui bahwa secara simultan (uji F) penetapan harga jual dan tingkat margin memiliki pengaruh secara simultan dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah. Hal ini dapat dilihat dari nilai sig. Sebesar 0.00 dimana $> \alpha$ (0.05). dan berdasarkan dari hasil uji t_{hitung} maka diketahui nilai sebesar $(73,043) > F_{tabel}$ (3, 14) dan dari hasil di atas f_{hitung} lebih besar dari f_{tabel} .

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini yang dilakukan terkait dengan pengaruh harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Keputusan Pembiayaan Nasabah Dalam Murabahah.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, dapat diketahui secara persial (Uji T) pengaruh penetapan harga jual mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah. Hal ini dapat dilihat nilai dari sig t sebesar 0,000 dimana $> \alpha$ (0,05) dan berdasarkan uji t_{hitung} maka dapat diketahui bahwa variabel penetapan harga jual menunjukkan nilai sebesar t_{hitung} (3,797) dan t_{tabel} (1,66940). Dengan demikian t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} .

2. Pengaruh Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, dapat diketahui secara persial (Uji T) pengaruh tingkat margin mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah. Hal ini dapat dilihat nilai dari sig t sebesar 0,000 dimana $> \alpha$ (0,05) dan berdasarkan uji t_{hitung} maka dapat diketahui bahwa variabel penetapan harga jual menunjukkan nilai sebesar t_{hitung} (5,829) dan t_{tabel} (1,66940). Dengan demikian t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} .

3. Pengaruh Penetapan Harga Jual Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, diketahui bahwa secara simultan (uji F) penetapan harga jual dan tingkat margin memiliki pengaruh secara

simultan dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah. Hal ini dapat dilihat dari nilai sig. Sebesar 0.00 dimana $> \alpha$ (0.05). dan berdasarkan dari hasil uji thitung maka diketahui nilai sebesar $(73,043) > F_{\text{tabel}} (3, 14)$ dan dari hasil di atas f_{hitung} lebih besar dari f_{tabel}

B. Saran- Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian, analisis data maupun proses yang dilakukan dalam penelitian diatas maka dapat memberikan beberapa saran yaitu.

1 Untuk Akademisi

Diharapkan pihak kampus dapat menambahkan refrensi mengenai apa saja yang berpengaruh terhadap pembiayaan murabahah baik dalam penetapan harga jual, tingkat margin dan lain sebagainya. Dan semoga hasil penelitian ini dapat menjadi sebuah referensi atau acuan untuk penelitian yang akan datang.

2 Untuk Pihak Praktisi

Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi BPRS Amanah Insan Cita Medan. Sebaiknya pihak BPRS kedepannya dapat lebih menjelaskan tentang harga jual dan tingkat margin kepada masyarakat sehingga akan berdampak positif dan nasabah tidak kesulitan dalam mengambil keputusan pembiayaan murabahah.

3 Untuk peneliti selanjutnya

Semoga penelitian pada BPRS Amanah Insan Cita Medan ini dapat memberikan manfaat sebagai acuan referensi penelitian yang baru, dan diharapkan untuk peneliti selanjutnya dapat memberikan tambahan beberapa faktor lagi yang berpengaruh terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin dan Francis Pantri, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013.
- Al, Rizal Yahya,et., *Akuntansi Perbankan Syariah*, Jakarta: Salemba Empat, 2011
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah: Teori dan Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek, Edisi Revisi V*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002.
- Asiyah, Binti Nur, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Teras, 2014.
- Colin and Richard, *Strategic Marketing Planning* Oxford: Linacre House, 2003.
- Daniel, Moehar, *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2002.
- Darsono, DKK, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2017.
- Djazuli, H.A., Yadi Janwari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2002.
- Djinarto, Bambang, *Banking Asset Liability Managemen Perencanaan, Strategi, Pengawasan, dan Pengelolaan Dana*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000.
- Djuwita, Diana, dan Dian Purnamasari. *pengaruh tingkat margin dan pelayanan terhadap kepuasan nasabah pada pembiayaan murabahah (studi kasus bprs metro madani metro)*. Al- Anwal. 9. 97-111, 2018.
- Fauzia, Ika Yunia, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Grup, 2014.
- Harahap, Syarifah Chardiana, *tentang Pengaruh margin Murabahah, dana pihak ketiga, laba dan capital, adequacy ratio terhadap jumlah pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan*, Skripsi UIN SU, 2014.
- Hasan, Zubairi, *Undang-Undang Perbankan Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009.
- Hasan, M. Iqbal, *Pokok-Pokok Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002.

- Kasmir, *Dasar Dasar Perbankan Syariah*, Jakarta: Rajagrafindo persada, 2014.
- Kotler, Philip T. dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, jilid 2 edisi ke 12 Jakarta: Erlangga, 2018.
- Kotler, Philip *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ke-13 Jilid I Terjemahan: Bob Sabran, Jakarta: Erlangga, 2003.
- Muhammad, *Kebiajakn Moneter dan Fiskal dalam Islam*, Jakarta: Salemba Empat, 2002.
- Kasim, Azhar, *Teori Pembuatan Keputusan*, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2014.
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011.
- Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Karim, Adiwarman, *Bank Islam, Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007.
- Kementrian Agama, *Al-Qur'anul karim*, JKP: Aneka Ilmu, 2013.
- Laksana, Fajar, *Manajemen Pemasaran Pendekatan Praktis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008.
- Martono, *Bank Lembaga Keuangan Lainnya*, Yogyakarta: BPFE UGM, 2003.
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: YKPN, 2005.
- Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014.
- Nasution, Muhammad Latief Ilhamy, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Medan: Febi UIN-SU Press, 2018.
- Peter dan Olson, *Perilaku Kosumen dan Strategi Pemaaran*, Edisi ke-4, Jakarta: Salemba Empat, 1999.
- Rahmani, Nur Ahmadi Bi, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, Medan : Febi UIN-SU Press, 2016.
- Rivai, Veithzal dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.
- Safitri, enneng nisa alviani. *pengaruh tingkat margin dan pelayanan terhadap kepuasan nasabah pada pembiayaan murabahah studi kasus bprs metro madani metro*. Skripsi IAIN Metro. 2018.

- Sa'adah, Visa alvi *pengaruh penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada anggota bmt agritama blitar*, Skripsi IAIN Tuluangung, 2015.
- Siregar, Saparuddin, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Medan: FEBI UIN_SU Press, 2015.
- Siregar, Syofian, *Metode Penelitian Kuantitatif;Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS*, Jakarta: Kencana, 2013.
- Soemitra, Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana prenatal Media Group, 2009.
- Sutan, Remi Sjahdeini, *Perbankan Syariah, Produk produk dan aspek-aspek hukumnya*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014.
- Umay, Hafriani. *Pengaruh Margin Murabahah dan Dana pihak ketiga terhadap Jumlah pembiayaan Murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita medan tahun 2012-2013*. Skripsi IAIN SU 2013.
- Yanis, Ahmad Samhan, "*Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Di Indonesia*", Jurnal Ilmu & Riset Akutansi, Vol. 4 No. 8 2015.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

KUESIONER PENELITIAN

Perihal : Permohonan Pengisian Angket

Lampiran : 1 Berkas

Kepada Yth.

Bapak/Ibu

Di Tempat

Dengan hormat,

Dalam rangka menyelesaikan karya ilmiah (skripsi) pada program studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, bersama ini saya mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk menjadi responden penelitian saya yang berjudul “Pengaruh Penetapan Harga Jual Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Bprs Amanah Insan Cita Medan”.

Untuk itu mohon kesediaan Bapak/Ibu mengisi angket ini berdasarkan kondisi Bapak/Ibu masing-masing dan apa adanya. Semua informasi yang didapatkan akan menjadi bahan penelitian secara akademis dan semua jawaban akan dirahasiakan dan tidak akan mempengaruhi penilaian organisasi terhadap kualitas Bapak/Ibu.

Atas kesediaan Bapak/Ibu, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

Yang membuat pernyataan

TRI PUSPITA RAHMAWATI

I. Identitas Responden

Nama Responden :

Berikan tanda (X) pada jawaban anda yang paling sesuai dengan keadaan anda untuk pernyataan pernyataan di bawah ini :

1. Jenis kelamin :
 - a. Pria
 - b. Wanita
2. Usia anda sekarang : tahun
3. Tingkat pendidikan terakhir anda :
 - a. SD
 - b. SLTP sederajat
 - c. SLTA sederajat
 - d. Perguruan Tinggi
4. Jenis pekerjaan yang anda jalani sekarang ini :
 - a. Pegawai Negeri Sipil
 - b. Pegawai swasta
 - c. Wiraswasta
 - d. Lain lain : (mohon disebutkan)

Keterangan :

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

N : Netral

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

II. Pendapat Responden

Penetapan Harga Jual (X1)

NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
1	Pada kenyataannya harga pokok yang ditawarkan oleh BPRS Amanah Insan Cita Medan dapat dijangkau oleh nasabah					
2	Pada kenyataannya harga pokok yang ditawarkan oleh BPRS Amanah Insan Cita Medan sesuai dengan harga asli (tidak berbohong)					
3	Pada kenyataannya besaran biaya operasional dalam penentuan harga jual tidak memberatkan					
4	Pada kenyataannya harga jual yang ditawarkan oleh BPRS Amanah Insan Cita Medan sesuai dengan kualitas pelayanannya					

Tingkat Margin (X2)

NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
1	Pada kenyataannya tingkat margin (keuntungan) yang ditetapkan oleh BPRS Amanah Insan Cita Medan tidak memberatkan					
2	Pada kenyataannya tingkat margin (keuntungan) pada BPRS Amanah Insan Cita Medan sesuai dengan prinsip syariah					
3	Pada kenyataannya tingkat margin yang ditawarkan BPRS Amanah Insan Cita					

	medan lebih kompetitif (murah) dibandingkan lembaga keuangan Konvensional					
4	Pada kenyataanya tingkat margin (keuntungan) yang di tawarkan oleh BPRS Amanah Insan Cita sesuai dengan harga yang dipasaran.					
5	Pada kenyataanya tingkat margin (keuntungan) pada BPRS Amanah Insan Cita Medan sesuai dengan pembiayaan yang dilakukan.					
6	Pada kenyataannya jasa pembiayaan BPRS Amanah Insan Cita Medan lebih kompetitif (murah) dibandingkan lembaga keuangan Konvensional					
7	Pada kenyataanya tingkat margin (keuntungan) pada BPRS Amanah Insan Cita Medan memudahkan saya untuk melakukan perhitungan harga barang					
8	Pada kenyataannya penetapan administrasi pada BPRS Amanah Insan Cita Medan sesuai dengan besaran pinjaman					

Keputusan pembiayaan Murabahah (Y)

NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
1	Saya mengajukan pembiayaan pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan karena harga jualnya yang wajar					

2	Saya mengajukan pembiayaan murabahah pada BPRS Amanah Insan Cita Medan karena margin (keuntungan BPRS) tidak memberatkan nasabah					
3	Saya mengajukan pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Insan Cita Medan karena sesuai dengan kebutuhan saya baik itu usaha saya atau dalam hal lain.					
4	Saya mengajukan pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Insan Cita Medan karena membantu meningkatkan usaha dan kesejahteraan saya.					
5	Saya mengajukan pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Insan Cita Medan karena prosedur pembiaprosedur pembiayaan mudah					
6	Saya mengajukan pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Insan Cita Medan karena transaksi sesuai dengan akad yang disepakati					

	PENETAPAN HARGA JUAL			
X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	Total
4	4	5	4	17
5	5	5	5	20
5	5	4	5	19
3	4	4	5	18
5	4	4	4	17

4	4	5	5	18
5	5	5	4	19
5	5	5	5	20
5	5	5	4	19
5	5	4	5	19
4	4	4	5	17
5	5	4	5	19
5	5	5	5	20
5	3	4	4	16
5	5	5	5	20
4	5	4	5	18
5	5	5	5	20
4	5	4	5	18
5	5	4	5	19
5	5	4	5	19
5	5	4	5	19
5	4	4	4	17
5	4	4	4	17
5	5	4	4	18
5	5	4	4	18
4	4	4	5	17
4	4	3	4	15
5	5	3	5	18
4	4	4	5	17
4	5	4	5	18
4	4	3	4	15
5	5	4	4	18
4	4	4	5	17
5	4	3	4	16
4	4	4	4	16

4	4	4	4	16
5	4	4	4	17
5	4	4	4	17
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
4	3	4	4	15
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
4	3	4	3	14
4	3	4	3	14
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
3	4	4	4	15
4	4	3	4	15
3	3	3	4	13
4	4	4	3	11
4	3	3	3	13
3	4	4	3	14
5	3	3	4	15
3	5	4	4	16
4	3	3	3	16

4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	3	5	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	3	4	4	4	4	31
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	5	4	4	4	33
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	5	4	4	4	33
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
3	4	4	4	3	4	4	4	30

4	4	4	4	3	4	4	4	31
4	4	5	4	4	4	4	4	33
4	3	4	4	4	4	4	4	31
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	4	3	4	4	4	4	31
4	4	4	3	3	4	4	4	30
4	3	4	3	3	4	4	4	29
4	3	4	3	3	4	3	4	28
3	4	4	4	4	4	3	4	30
4	5	3	3	4	3	5	3	30
3	3	4	4	3	4	4	3	28

KEPUTUSAN PEMBIAYAAN MURABAHAH						
Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Total Y
5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	4	5	29
5	5	5	5	5	4	29
5	5	4	4	3	4	25
5	5	4	5	5	5	29
5	4	5	4	3	4	25
4	5	5	5	5	4	28
5	5	5	3	5	4	27
4	5	5	5	5	4	28
5	5	4	5	5	5	29
5	5	5	3	4	4	26
5	4	4	5	5	5	28
5	5	4	5	5	4	28
5	4	5	5	5	4	28

5	5	5	5	5	4	29
5	5	4	5	5	4	28
5	5	4	5	5	3	27
5	5	4	4	4	4	26
5	5	4	4	4	4	26
4	5	4	5	4	3	25
5	5	4	4	4	4	26
4	5	4	4	5	4	26
4	5	4	5	4	4	26
4	5	5	4	4	4	26
5	4	4	4	5	4	26
4	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	4	4	24
3	4	4	4	4	4	23
4	4	4	4	4	4	24
4	4	3	4	4	4	23
4	4	3	4	4	4	23
4	4	4	4	4	4	24
3	4	4	4	4	4	23
4	4	4	4	4	4	24
4	5	4	4	4	4	25
4	4	4	4	4	3	23
4	4	4	4	4	3	23
4	4	4	4	4	3	23
4	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	4	4	24

4	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	4	4	24
4	5	4	4	4	4	25
4	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	4	4	24
4	5	3	4	4	4	24
4	4	4	4	4	4	24
4	3	4	4	4	4	23
4	4	4	3	4	4	23
4	3	4	4	4	4	23
4	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	4	3	23
4	4	3	4	4	4	23
4	4	3	4	4	3	22
4	3	4	4	4	3	22
4	4	4	3	4	4	23
4	3	3	5	4	3	22
3	4	3	3	3	3	19
4	3	4	5	5	4	25
4	3	3	4	5	4	23

2. Data Nasabah

Jenis_Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Pria	41	62,1	62,1	62,1
Wanita	25	37,9	37,9	100,0
Total	66	100,0	100,0	

Pekerjaan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Pegawai Negeri Sipil	5	7,6	7,6	7,6
Pegawai Swasta	12	18,2	18,2	25,8
Wiraswasta	35	53,0	53,0	78,8
Lain-lain	14	21,2	21,2	100,0
Total	66	100,0	100,0	

Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 20 - 29	7	10,6	10,6	10,6
30 - 39	29	43,9	43,9	54,5
40 - 49	13	19,7	19,7	74,2
50 keatas	17	25,8	25,8	100,0
Total	66	100,0	100,0	

Pendidikan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SLTP	19	28,8	28,8	28,8
SLTA	32	48,5	48,5	77,3
Perguruan Tinggi	15	22,7	22,7	100,0
Total	66	100,0	100,0	

3. hasil penelitian**a. uji validitas**

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	20,45	7,267	,836	,792	,958
X1.2	20,56	6,835	,938	,968	,947
X1.3	20,76	7,602	,859	,914	,956
X1.4	20,55	6,959	,924	,967	,948
X1.5	20,71	7,100	,876	,803	,954
X1.6	20,76	7,786	,845	,896	,958

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	28,59	7,292	,903	.	,944
X2.2	28,53	6,776	,873	.	,946
X2.3	28,59	7,569	,861	.	,947
X2.4	28,59	6,738	,864	.	,947

X2.5	28,52	6,715	,823	.	,951
X2.6	28,58	7,448	,880	.	,946
X2.7	28,68	8,005	,708	.	,955
X2.8	28,59	7,569	,861	.	,947

Item-Total Statistics

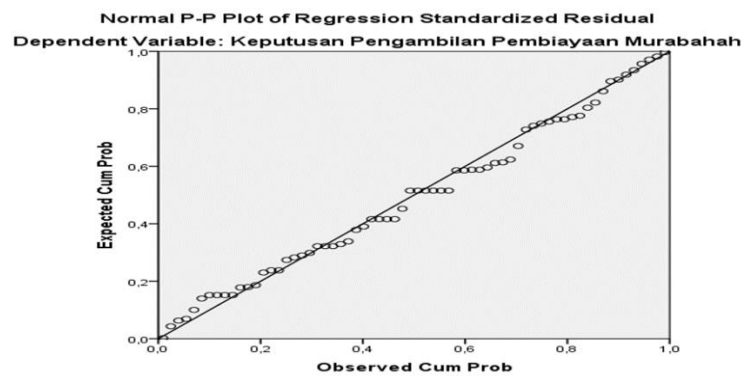
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y.1	20,64	5,866	,888	,918	,937
Y.2	20,61	5,535	,854	,788	,943
Y.3	20,83	5,926	,839	,778	,943
Y.4	20,70	5,661	,933	,936	,932
Y.5	20,67	5,918	,898	,953	,936
Y.6	20,95	6,506	,697	,648	,958

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,961	6

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,954	8

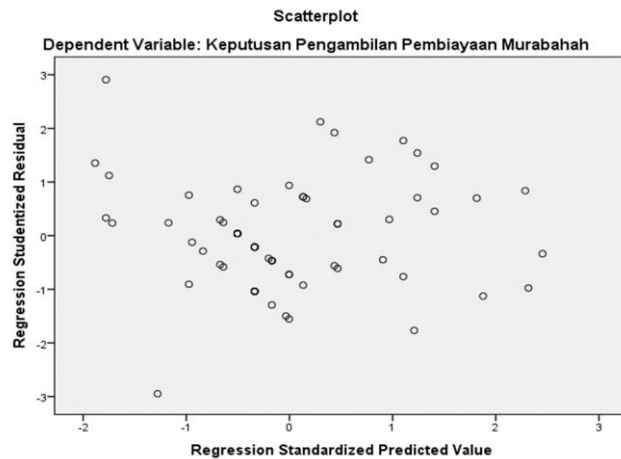
Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,951	6

b. uji asumsi klasik



Hasil Uji Multikolineritas			
Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Penetapan Harga Jual	,537	1,861
	Tingkat Margin	,537	1,861

a. Dependent Variable: Keputusan Pembiayaan Murabahah



C. uji regresi linier berganda

Hasil Uji Regresi Linear Berganda						
Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-,892	2,296		-,389	,699
	Penetapan Harga Jual	,306	,081	,358	3,797	,000
	Tingkat Margin	,556	,095	,550	5,829	,000

a. Dependent Variable: Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah

d. uji t, f, R^2

Hasil Simultan						
ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	218,711	2	109,355	73,043	,000 ^b
	Residual	94,320	63	1,497		
	Total	313,030	65			

a. Dependent Variable: Pembiayaan Murabahah

b. Predictors: (Constant), Tingkat Margin, Penetapan Harga Jual

Hasil Uji Parsial (Uji t)			
Coefficients ^a			
Model		t	Sig.
1	(Constant)	-,389	,699
	Penetapan Harga Jual	3,797	,000
	Tingkat Margin	5,829	,000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembiayaan Murabahah

Hasil Uji Determinasi (R ²)				
Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,836 ^a	,699	,689	1,224